România
în
Uniunea Europeană.
Calitatea integrării.
Creşterea. Competenţă. Ocupare

Volumul 2

Cuprins

ROMÂNIA ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ: DEZIDERATUL CALITĂȚII INTEGRĂRII SUB CONDIȚIA PROACTIVITĂȚII



Horațiu DRAGOMIRESCU
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Integrarea României în Uniunea Europeană este un proces complex şi de durată, care determină aşteptări şi presupune contribuții din partea tuturor componentelor societății româneşti; integrarea generează oportunități, dar şi condiționări, avantaje potențiale, dar şi costuri inevitabile.*

Dată fiind importanța sa decisivă, calitatea acestui proces se cere luată în considerare în mod explicit, dintr-o perspectivă pragmatică, prin formularea şi operaționalizarea de răspunsuri pertinente la întrebarea „Cum ne integrăm ?”

Articolul de față porneşte de la observația că, în prezent, după un an de la aderare, în abordarea problematicii integrării europene a României se regăsesc, încă, efecte inerțiale ale logicii dominante a conformității cu criteriile de aderare, specifică statutului de țară candidată. Pentru dezvoltarea postaderare se prezintă, ca alternativă, logica dominantă a proactivității, fiind relevate principalele categorii de competențe prin a căror activare se poate asigura calitatea integrării şi anume: competența de concepție strategică, competența de negociere şi de decizie într-un cadru multilateral, competența de comunicare interculturală, precum şi competența de acțiune colaborativă bazată pe proiecte.

Cuvinte-cheie: Uniunea Europeană; integrare; logică dominantă; conformitate; proactivitate; competențe.

Coduri JEL: F15, O5



Introducere

Problematica integrării în Uniunea Europeană se situează, în România anilor 2000, pe primul loc între prioritățile agendei publice. Datorită anvergurii, complexității şi exigențelor sale deosebite, integrarea europeană a țării noastre presupune angajare de durată şi acțiune coerentă din partea factorilor implicați în reuşita ei: instituțiile publice, organizațiile din mediul de afaceri, universitățile, institutele de cercetare, societatea civilă, comunitățile locale.

În România, integrarea europeană a reprezentat, încă de la începutul perioadei de tranziție inițiate în decembrie 1989, o aspirație firească, decurgând din afinitatea față de standardele avansate de dezvoltare economică şi de bunăstare, precum şi față de valorile civilizației occidentale. În Europa postbelică, aceste standarde şi valori au fost statuate şi promovate în cadrul instituționalizat al Comunității Economice Europene, înființată în baza tratatului semnat la Roma, la 25 martie 1957, de reprezentanții Belgiei, Franței, Germaniei, Italiei, Luxemburgului şi Olandei şi ajunsă, după 6 valuri reuşite de extindere, la configurația actuală a Uniunii Europene cu 27 de țări membre.

Aspecte de ritm şi calitate în procesul de extindere a Uniunii Europene

Extinderea Uniunii Europene reprezintă o evoluţie necesară şi benefică pentru succesul proiectului european, în virtutea căruia, treptat, conturul hărţii politice a Europei unite s-a apropiat din ce în ce mai mult de cel al hărţii sale geografice (Wyplosz, 2006).

Raţiunile extinderii sunt de ordin economic, dar şi politic (Long, 1997); acest proces amplifică spaţiul pieţei unice şi potenţialul de dezvoltare a economiei europene, facilitează libera circulaţie a bunurilor, capitalurilor, persoanelor şi ideilor între ţările membre, pune în valoare diversitatea lor culturală şi oferă, totodată, garanţii sporite pentru pace şi securitate pe continent.

Experienţa etapelor parcurse pe calea extinderii Uniunii Europene, precum şi perspectivele continuării sale prin aderarea unor state din Balcanii de vest (Rehn, 2006) pun în evidenţă importanţa corelaţiei dintre două aspecte esenţiale pentru înţelegerea şi gestionarea acestui proces: ritmul şi calitatea extinderii (Verheugen, 2000).

Ritmul extinderii apare condiţionat de capacitatea de absorbţie, de către Uniunea Europeană, într-o perioadă istorică relativ scurtă, a unui număr semnificativ de noi ţări membre (Emerson, Aydin et al., 2006), simultan cu efectuarea de reforme economice şi instituţionale, inclusiv prin semnarea, la 13 decembrie 2007, a Tratatului de la Lisabona (Oficiul pentru Publicaţii Oficiale al Comunităţilor Europene, 2007).

Calitatea extinderii a fost şi este asigurată prin monitorizarea, de către organismele comunitare, a progreselor şi a problemelor înregistrate pe parcurs de către ţările candidate, reflectate în rapoartele anuale de ţară publicate de Comisia Europeană; criteriile a căror îndeplinire condiţionează aderarea, respectiv cele economice, cele politice şi cele de adoptare a *acquis*-ului comunitar, stabilite la Copenhaga în 1993, şi-au dovedit validitatea, ele urmând a fi aplicate şi în viitor (Barnes, Randerson, 2006).

Retrospectivă asupra pregătirii României pentru aderarea la Uniunea Europeană în logica dominantă a conformităţii

În privinţa aderării României la Uniunea Europeană, după obţinerea, la jumătatea deceniului trecut, din partea organismelor comunitare, a unui răspuns afirmativ la întrebarea „Dacă ?”, procesul de pregătire a evoluat sub semnul întrebării „Când ?”.

Pe axa timpului, evoluţia României pe traiectoria devenirii sale europene a fost jalonată de momente de referinţă cum sunt intrarea în vigoare a Acordului de Asociere la Uniunea Europeană (februarie 1995), prezentarea cererii oficiale de aderare la Uniunea Europeană (iunie 1995), începerea negocierilor de aderare cu Comisia Europeană (februarie 2000), încheierea acestor negocieri (decembrie 2004), semnarea tratatului de aderare (aprilie 2005) şi aderarea propriu-zisă (1 ianuarie 2007).

Opţiunea românească pentru integrarea în Uniunea Europeană – ca expresie superioară a interesului naţional – a întrunit, de la început, consensul forţelor politice şi susţinerea marii majorităţi a cetăţenilor; de asemenea, a fost recunoscută consensual necesitatea unui referenţial programatic pentru pregătirea aderării la Uniunea Europeană, fapt reflectat iniţial în Declaraţia de la Snagov, semnată la 21 iunie 1995, şi apoi concretizat în „Strategia de dezvoltare economică a României pe termen mediu”, aprobată de guvern la 16 martie 2000 şi înaintată Comisiei Europene.

Prin parcurgerea, în anii 2000-2005, a etapelor din calendarul aderării s-au creat condiţiile-cadru necesare asumării, de către România, a statutului de ţară membră a Uniunii Europene.

Apărând, la momentul începerii negocierilor cu Comisia Europeană, în ipostaza de obiective de viitor, aderarea şi integrarea s-au regăsit, în planul unei percepţii publice insuficient maturizate, drept expresii ale unuia şi aceluiaşi deziderat. În fond, însă, între ele există o diferenţiere netă, atât sub aspectul conceptual, cât şi sub cel operaţional. Procesul de integrare s-a declanşat încă din perioada când România era încă ţară candidată la aderare, luând forma unei tendinţe de „europenizare", în sensul analizat de Pollack (2005); ca argumente în acest sens pot fi citate „insulele" de integrare reprezentate de parteneriatele dintre entităţi româneşti şi cele omoloage din Uniunea Europeană, proiectele comune derulate în cadrul Programelor-cadru IV, V şi VI de cercetare-dezvoltare, al programelor PHARE, TEMPUS, Socrates sau e-Europe+, prin care s-a acordat asistenţă financiară pentru participarea unor organizaţii eligibile din ţările candidate. În acest mod s-a ajuns la familiarizarea organizaţiilor româneşti cu regulile funcţionării în cadrul comunitar, la constituirea de consorţii cu parteneri europeni, dar şi la importante efecte de învăţare, mai ales în materie de bune practici, din experienţa cooperării în proiecte comune. Acum, după aderare, este de aşteptat ca aceste „insule" de integrare să se multiplice, să se consolideze şi - aşa cum sugerează metafora lui Miles (2003) – să facă joncţiunea în „arhipelaguri" şi „continente". Procesul de integrare va continua, probabil, încă cel puţin 15 ani şi antrenează societatea românească în ansamblu, cu diversele ei entităţi din domeniile economic, social, tehnologic, educaţional sau cultural, angajate în dialogul european structurat.

Fenomenologia specifică stadiului de preaderare şi, respectiv, celui postaderare pot fi mai bine înţelese prin recurgerea la conceptul de *logică dominantă*, propus de Bettis şi Prahalad (1995); acest concept este definit drept modalitatea în care factorii de autoritate din organizaţii şi – prin extensie – din macrosistemele socioeconomice îşi reprezintă, sub formă de modele mentale şi hărţi cognitive, funcţionarea acestor sisteme şi în care adoptă deciziile majore privind alocarea resurselor.

Având în vedere că asimilarea *acquis*-ului comunitar s-a situat în sfera de competenţă a autorităţilor abilitate ale statului, apare explicabil faptul că procesul de pregătire a României pentru a deveni ţară membră a Uniunii Europene a avut drept logică dominantă asigurarea conformităţii cu criteriile de aderare, în sensul propus de Steunenberg şi Dimitrova (2007).

Pe o asemenea logică s-au bazat procesele de armonizare legislativă şi de constituire de sisteme de coordonare a politicilor publice între statele membre, fiind create, astfel, condiţii care, deşi sunt strict necesare, nu sunt, nicidecum, suficiente pentru reuşita integrării (Schimmelfennig, Sedelmeier, 2004). Starea de compatibilitate este doar un mediu favorizant, dar nu şi un factor determinant pentru competitivitate. Rezultă că a asimila reglementări comunitare nu conduce automat la obţinerea de performanţe comparabile cu ale partenerilor europeni şi nici nu poate compensa deficitele în materie de viziune şi de iniţiative proprii; tot astfel, politicile publice, oricât de atent ar fi concepute şi coordonate, nu pot suplini microfundamentele unei creşteri economice sustenabile.

Calitatea integrării europene a României şi logica dominantă a proactivităţii

Problemele de fond ale integrării europene privesc adaptarea întreprinderilor româneşti la presiunea concurenţială a pieţei unice, realizarea progresivă a convergenţei economice pe ansamblul ţărilor membre ale Uniunii, avansul în direcţia societăţii cunoaşterii şi a implementării modelului social european.

Pe latura calitativă, care, în perioada post-aderare, devine esenţială, gestionarea procesului de integrare europeană presupune formularea şi transpunerea în acţiune, de către societatea românească, a unor răspunsuri valide la întrebarea „Cum ne integrăm?" (Angelescu, Dinu şi Dragomirescu, 2006).

Avantajele potenţiale ale integrării pot deveni efective numai în funcţie de abilitatea fiecărei întreprinderi sau instituţii româneşti de a fructifica, pe baza unor strategii proprii şi a adoptării celor mai bune practici europene, atât valenţele cadrului legislativ armonizat, cât şi oportunităţile oferite de piaţa unică şi de programele comunitare de cooperare şi de asistenţă postaderare. Insuficienta pregătire pentru o asemenea funcţionare ar genera efecte constrângătoare şi costuri ridicate ale integrării, caz în care atuurile României ar ajunge să se rezume la aspecte cum sunt costul redus al muncii calificate, facilităţile acordate investiţiilor străine şi condiţiile atractive pentru industriile aflate în curs de delocalizare.

Pe plan naţional, la un an de la aderarea la Uniunea Europeană, în preocupările actuale privind integrarea se regăseşte, încă, *logica dominantă a conformării*, deşi aceasta este improprie pentru dezvoltarea postaderare.

Ca referenţial alternativ pentru viziunile şi acţiunile dedicate integrării europene se profilează *logica dominantă a proactivităţii*, care are avantajul de a evidenţia *calitatea integrării* drept o variabilă-cheie a modelului românesc de dezvoltare; adoptarea unei perspective pragmatice în problema calităţii integrării este considerată, la ora actuală, atât necesară, cât şi posibilă (Dinu, 2006).

Într-o abordare pragmatică a calităţii integrării, acest proces apare susceptibil de o evaluare de tip cost-beneficii, bazată pe analiza rezultatelor concrete obţinute, şi nu doar pe verificarea gradului de îndeplinire a unor criterii formale. Dezvoltarea postaderare nu mai poate fi pilotată prin monitorizare, ci prin conceperea şi aplicarea de strategii şi programe, într-o viziune decurgând din priorităţile proprii, concertate cu cele stabilite pe plan comunitar.

Logica dominantă a proactivităţii face apel, din partea entităţilor care o promovează, la un set de competenţe esenţiale, şi anume: competenţa de concepţie strategică, competenţa de negociere şi de decizie în cadru multilateral, competenţa de comunicare interculturală şi, respectiv, competenţa de acţiune colaborativă bazată pe proiecte.

Competenţa de concepţie strategică, înţeleasă în accepţiuni cum sunt cele propuse de Liedtka (1998) sau Sparrow şi Hodgkinson (2006), se referă, în general, la capacitatea unei entităţi active de a-şi elabora propria viziune cu privire la devenirea sa viitoare, de a o transpune în obiective şi programe prevăzute cu resurse adecvate şi de a acţiona consecvent în acord cu opţiunile astfel asumate.

„A nu acţiona pe baza unei strategii reprezintă o vulnerabilitate majoră, accentuată – şi nicidecum justificată – de turbulenţa crescândă a mediului de afaceri; de aceea, pentru întreprinderile româneşti, eventualele manifestări de «scepticism strategic», întreţinute de limitări ale unor abilităţi conceptuale, dar şi de alternativa mai comodă a improvizaţiei, prezintă, probabil, riscul cel mai ridicat de eşec în confruntarea concurenţială" (Dragomirescu, 2003).

În condiţiile în care, în perioada postaderare, demersul strategic ar continua să fie considerat mai curând un exerciţiu prospectiv decât un act de angajare bazat pe o viziune pentru viitor, riscul situării pe poziţii de scepticism strategic se menţine semnificativ. Atunci când însăşi viziunea rămâne insuficient conturată, deoarece, de exemplu, numai aşa s-ar putea realiza un consens minimal într-un spectru divizat al opţiunilor, ea ajunge să se transpună în obiective exprimate în termeni prea generali în raport cu necesităţile orientării în acţiune. O asemenea abordare este de natură să conducă la scăderea încrederii în strategie ca tip de demers; poate apărea, astfel, înclinaţia de a se recurge, ca substitut, la juxtapunerea unor secvenţe tactice, aparent mai uşor de gestionat. Totuşi, eventualele reuşite tactice, adeseori datorate conjuncturii, sunt, inevitabil, parţiale şi temporare, şi, deci, nu sunt susceptibile a se capitaliza în avantaje durabile.

Competenţa de negociere şi de participare la decizie într-un cadru multilateral asigură asumarea, din poziţia de ţară membră, a unui rol activ în elaborarea politicilor Uniunii Europene, prin raportare atât la interesul propriu, cât şi la obiectivele comune, ceea ce ridică şi problema unui nou mod de exercitare a suveranităţii naţionale. Competenţa reprezentanţilor naţionali în diversele organisme de lucru sau de decizie europene se reflectă în calitatea evaluărilor şi a hotărârilor adoptate şi, într-un sens mai larg, în funcţionalitatea structurilor comunitare, din partea cărora se aşteaptă o creştere a flexibilităţii şi operativităţii, dar şi o mai bună gestionare a resurselor Uniunii.

Competenţa de comunicare interculturală este importantă pentru desfăşurarea susţinută şi cu bune rezultate a dialogului structurat între diversele entităţi ale societăţii româneşti şi cele omoloage din celelalte ţări membre ale Uniunii Europene.

Competenţa de acţiune colaborativă bazată pe proiecte devine esenţială în condiţiile în care proiectele selecţionate prin competiţie sunt cele care asigură accesul la finanţare europeană şi reprezintă cadrul de cooperare între organizaţiile româneşti şi partenerii din alte state membre ale Uniunii Europene.

Este cunoscut faptul că organizaţiile cu structuri ierarhice rigide întâmpină dificultăţi, adeseori majore, în a desfăşura activităţi pe bază de proiecte. Chiar dacă se adoptă configuraţii de tip matriceal, special concepute pentru acest scop, performanţa activităţilor respective este grevată de inevitabila tensiune internă, determinată de dualitatea puterii, care se exercită pe verticala autorităţii administrative şi, separat, pe orizontala responsabilităţii profesionale a conducătorilor echipelor de proiect.

În cazul României, tradiţia ierarhică, specifică societăţii industriale, dar exacerbată de sistemul economiei de comandă, şi-a manifestat efectele inerţiale şi în perioada de tranziţie la economia de piaţă şi de pregătire a aderăriii la Uniunea Europeană; au fost, astfel, limitate atât capacitatea de promovare de noi proiecte, cât şi cea de realizare a proiectelor finanţate şi de absorbţie a fondurilor europene alocate.

Pot fi avansate, în raport cu acest fenomen, două explicaţii de principiu: pe de-o parte, apare tipic pentru o organizaţie ierarhică să tindă a-şi autoperpetua existenţa, în timp ce un proiect se derulează într-un regim de „numărătoare inversă”, având un termen precis de finalizare, de la care îşi încetează existenţa; pe de altă parte, activităţile desfăşurate pe bază de proiecte presupun asigurarea de resurse dedicate acestora din urmă, în timp ce activităţile curente din organizaţiile ierarhice au, de regulă, acces condiţionat la portofolii comune de resurse, administrate centralizat.

Gradul insuficient de absorbţie a fondurilor comunitare se raportează într-un mod aparent paradoxal la necesităţile considerabile de finanţare înregistrate de organizaţiile româneşti în efortul de pregătire pentru aderarea la Uniunea Europeană; în esenţă, însă, explicaţia acestui fapt rezidă în capacitatea lor insuficientă de a promova proiecte viabile în cadrul programelor comunitare. Se poate vorbi despre formarea unui veritabil cerc vicios al autolimitării accesului la fondurile alocate prin bugetele multianuale ale Comisiei Europene, ceea ce măreşte costurile interne şi influenţează nefavorabil ritmul şi calitatea integrării.

Adaptarea organizaţiilor ierarhice la sistemul de funcţionare pe bază de proiecte s-a realizat relativ lent, cu obstacole şi distorsiuni, dând naştere la practici empirice, adoptate ad-hoc în medii nepregătite să gestioneze proiectele în mod profesionist.

În tabelul alăturat, caracteristicile acestor practici empirice sunt comparate cu cele corespunzătoare unei gestionări profesioniste a proiectelor.

Tabelul 1

Seturi de practici aplicabile în desfăşurarea activităţilor pe bază de proiecte

Criterii de comparaţie	Practici de factură empirică	Practici specifice unei gestionări profesioniste
Priorităţile în demersul de promovare de proiecte	Iniţierea de noi proiecte şi cheltuirea integrală a fondurilor alocate acestora sunt considerate scopuri în sine	- promovarea de proiecte cu obiective fundamentate şi fezabile; - derularea proiectelor, pe întregul lor parcurs; - în termenii contractuali stabiliţi şi obţinerea rezultatelor prevăzute
Regimul de acces la resurse pentru proiecte	Acces negociat sau concurenţial al diferitelor proiecte dintr-o organizaţie la un portofoliu comun de resurse	Resurse dedicate pentru fiecare proiect
Exercitarea responsabilităţilor în conducerea proiectelor	Accent pe individualizarea şi controlul, de către directorul de proiect, a îndeplinirii sarcinilor stabilite pentru fiecare participant în parte	Co-directorate, grupuri executive de coordonare; accent pe facilitarea cooperării între participanţii la proiecte şi pe integrarea contribuţiilor acestora
Evaluarea şi managementul riscului afectând realizarea proiectelor	Aprecierea optimistă, prin minimalizare, a riscurilor de eşec ca fiind reduse este considerată un punct forte al unei propuneri de proiect supusă selecţiei	Calitatea unei propuneri de proiect presupune evaluarea realistă a riscurilor de eşec, dublată de prevederi pertinente privind soluţiile de gestionare a riscurilor
Capitalizarea experienţei rezultate din derularea proiectelor.	Acumulări individuale de cunoaştere personalizată, de tip preponderent implicit.	Memoria proiectului: - cunoaştere implicită comună a membrilor echipelor de proiect; - fond de cunoaştere organizaţională explicită.

Sursa: adaptat după Filip şi Dragomirescu (2006)

Potrivit Strategiei de la Lisabona revizuite, promovarea societăţii cunoaşterii constituie, pentru Uniunea Europeană, o prioritate de prim rang (Commission of the European Communities, 2005). Ideea că prin reducerea decalajelor de cunoaştere se asigură şi diminuarea decalajelor de dezvoltare se confirmă, în prezent, cu argumente nu numai conceptuale, ci şi faptice.

În acest cadru, se poate vorbi şi despre o vocaţie românească pentru societatea cunoaşterii (Dragomirescu, Filip, 2008), iar adoptarea logicii dominante a proactivităţii se traduce prin cerinţa intensificării participării cu proiecte româneşti la programele comunitare de cercetare, dezvoltare şi inovare. Preocuparea pentru elaborarea de cunoştinţe noi se cere, însă, atent corelată cu cea de mărire a capacităţilor de absorbţie internă a rezultatelor propriei creativităţi şi de menţinere a contactului cu avangarda ştiinţei şi tehnologiei mondiale.

Concluzii

Abordarea procesului de integrare europeană a României de pe poziţiile logicii dominante a proactivităţii reprezintă o condiţie primordială pentru asigurarea calităţii acestui proces, ca variabilă ce se cuvine evidenţiată în mod explicit, dintr-o perspectivă pragmatică, în strategia naţională de dezvoltare post-aderare.

Proactivitatea presupune iniţiative fundamentate în acord cu interesul naţional, participarea susţinută la proiecte comune, alături de partenerii europeni, cultivarea dialogului structurat cu aceştia şi o contribuţie de substanţă la demersul de proiectare şi coordonare a politicilor comunitare.

Reuşita procesului de integrare europeană a României implică mobilizarea competenţelor proprii, atât individuale, cât şi organizaţionale, ca micro-fundamente ale dezvoltării economiei naţionale şi ale realizării convergenţei economice şi coeziunii sociale la scara Uniunii Europene extinse.

Bibliografie

Angelescu, C., Dinu, M., Dragomirescu, H. (coord.) (2006). *România şi Uniunea Europeană: calitatea integrării,* Editura Economică, Bucureşti

Barnes, I., Randerson, C. "EU enlargement and the effectiveness of conditionality: keeping to the deal ?", *Managerial Law*, 48(4), 2006, pp. 351-365

Bettis, R.A., Prahalad, C.K. "The dominant logic: retrospective and extension", *Strategic Management Journal*, 16(1), (1995), pp 5-14

Commission of the European Communities (2005). "Working together for growth and jobs A new start for the Lisbon Strategy", Communication to the spring European Council, COM (2005) 24, Brussels *http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/COM2005_024_en.pdf*

Dinu, M., "Ieşirea din alternativă", *Economie teoretică şi aplicată*, 10(505), (2006), pp. 95-100

Dragomirescu, H., "Competenţele – miză strategică a competitivităţii în noua economie". În: C. Angelescu (coord.), *Educaţia economică. Actualitate şi perspective,* Editura Economică, Bucureşti, (2003) pp. 199-205

Dragomirescu, H., Filip, F.G. „The Knowledge Society: Operationalizing the Concept at the Public Perception Level in Romania", *Revue Roumanine de Sciences Economiques*, (2008) în curs de apariţie

Emerson, M., Aydin, S., De Clerck-Sachsse, J., Noutcheva, G. (2006). „Just what is this 'absorption capacity' of the European Union?", *Policy Brief*, no.113, (2006), Centre for European Policy Studies, Brussels

Filip, F.G., Dragomirescu, H. (2006). *Problema societăţii cunoaşterii în România. Reflecţii în context european.* În: I.Gh.Roşca (editor), *Societatea cunoaşterii*, Editura Economică, Bucureşti, pp. 17-30

Liedtka, J.M. (1998). "Linking strategic thinking with strategic planning", *Strategy & Leadership,* 26(4), 1998 pp. 30

Long, D. "The Why and How of EU enlargement", *Working Paper no.16*, (1997) Institute of International Relations, University of British Columbia, Vancouver

Miles, I. (2003). *Rethinking Organisation in the Information Society*. In: Beckmann, G., Krings, B.J., and Rader, M. (eds.), *Across the Divide: Work, Organisation and Social Exclusion in the European Information Society*, Berlin, Edition Sigma, pp. 65-89

Oficiul pentru Publicaţii Oficiale al Comunităţilor Europene (2007). „Tratatul de la Lisabona de modificare a Tratatului privind Uniunea Europeană şi a Tratatului de instituire a Comunităţii Europene", (semnat la Lisabona, 13 decembrie 2007), *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene*, vol.50, C 306, 17 decembrie 2007
http://europa.eu/lisbon_treaty/full_text/index_ro.htm

Pollack, M.A. "Theorizing the European Union: International organization, domestic polity, or experiment in new governance?", *Annual Review of Political Science*, vol.8, (2005), pp. 357-398

Rehn, O. „EU enlargement and the Western Balkans", speech 06/85, Law School of Ljubljana University, Ljubljana, 10 February 2006 *http://www.libertysecurity.org/article825.html*

Schimmelfennig, F., and Sedelmeier, U. "Governance by conditionality: EU rule transfer to the candidate countries of Central and Eastern Europe", *Journal of European Public Policy,* 11(4), (2004) pp. 669–687

Sparrow, P.R., Hodgkinson, G.P. „What is strategic competence, and does it matter? Exposition of the concept and a research agenda", *Working Paper 06–16,* 2006, Cornell University, Center for Advanced Human Resource Studies, Ithaca, NY
http://www.ilr.cornell.edu/depts/cahrs/downloads/PDFs/WorkingPapers/WP06-16.pdf

Steunenberg, B., Dimitrova, A. „Compliance in the EU enlargement process: The limits of conditionality", *European Integration Online Papers*, 11(6), 2007.
http://eiop.or.at/eiop/index.php/eiop/article/view/2007_005a/53

Verheugen, G. "Enlargement of the European Union: What now ?", *Global View Online*, June, 2000
http://www.afa.at/globalview/062000/verheugen.html

Wyplosz, Ch. (2006). "Deep Economic Integration: Is Europe a Blueprint ?" *Asian Economic Policy Review,* 1(2), 2006, pp. 259-279 *http://www.wyplosz.eu/fichier/EU_Tokyo.pdf*

CREŞTEREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI ÎN PERIOADA 1990-2006 ŞI SEMESTRUL I 2007



Vergil VOINEAGU
Profesor universitar doctor
Daniela ŞTEFĂNESCU
Conferenţiar universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

1. Consideraţii generale asupra evoluţiei creşterii economice

În ierarhizarea realizată de World Economic Forum 2006-2007 şi bazată pe indicele de competitivitate globală (*Global Competitiveness Index*[1]), România se situa, în anul 2006, pe locul 68 din 117 ţări, şi respectiv pe locul 67 în anul 2005, la secţiunea de dezvoltare, caracterizată de „*..procese de producţie mai eficiente şi produse de calitate superioară ce au ca principale surse de competitivitate învăţământul superior şi formarea profesională (categoria 5), pieţele eficiente (categoria 6), precum şi capacitatea de a exploata tehnologia existentă (categoria 7)...*”.

Este un fapt unanim recunoscut că în ultimii ani, România a înregistrat constant creştere economică ceea ce a fost de natură a induce stabilitate macroeconomică, esenţială pentru dezvoltarea economică durabilă, obiectiv central al demersului de integrare în structurile la UE, pe de o parte, şi, pe de altă parte, din necesitatea stringentă pentru soluţionarea problemei „*ajungerii din urmă*” (*catching up*) a statelor membre sub aspectul nivelului de dezvoltare economică.

Până în momentul obţinerii acestor rezultate nu trebuie omis faptul că în etapa reformelor iniţiale (1990 – 1992) produsul intern brut al României (a cărei creştere se identifică, în mod convenţional, la sintagma creştere economică) a înregistrat reduceri substanţiale, datorită diminuării puternice a producţiei, investiţiilor şi exporturilor, concomitent cu creşterea rapidă a importurilor; de ex. comparativ cu anul 1989, produsul intern brut a scăzut cu 5,6% în anul 1990, cu 12,9% în anul 1991 şi cu 8,8% în anul 1992. Accentuarea dezechilibrelor structurale macroeconomice şi sectoriale, însoţite de creşterea rapidă a inflaţiei, a deficitului bugetar şi a balanţei de plăţi, precum şi de instabilitatea cursului de schimb au constituit principalii factori ce au afectat economia, viaţa socială şi calitatea mediului înconjurător.

În cea de-a doua etapă a tranziţiei la economia de piaţă (1993-1996) s-a înregistrat o creştere a produsului intern brut. Pe întreaga perioadă, variaţia anuală a produsului intern brut situându-se între 1,5% în anul 1993 faţă de 1992 şi 7,1 în anul 1995 faţă de 1994. La obţinerea acestor rezultate au contribuit pozitiv toate ramurile, cu excepţia anului 1996, când, în câteva domenii, s-au înregistrat involuţii ale produsului intern brut (-4,2% în

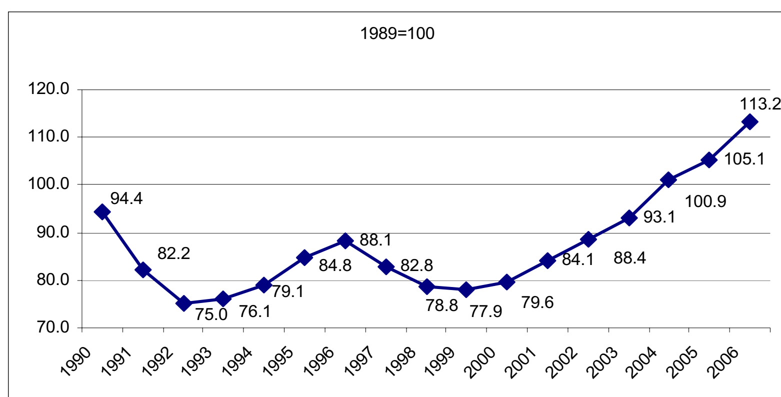
[1] *Indicele competitivităţii 2006-2007* calculat World Economic Forum (Global Competitiveness Index) evidenţiază factorii-cheie pentru stimularea productivităţii şi competitivităţii, grupaţi în nouă categorii: 1) instituţii; 2) infrastructură; 3) climat macroeconomic; 4) sănatate şi educaţie primară; 5) învăţamânt superior şi instruire; 6) eficienţa pieţei; 7) nivel tehnologic; 8) nivelul de mediului de afaceri; 9) inovare.

agricultură în 1996 faţă de 1995; -7,1% în administraţia publică; -12,2% energie electrică şi termică; -9,8% industrie extractivă; -14,2% în servicii financiar bancare).

În anul 1996 ca efect al demarării unui nou set de reforme structurale trendul pozitiv al creşterii economice începute în anul 1993 a fost întrerupt, fenomen reflectat prin declinul înregistrat de produsul intern brut cu 6,1% în anul 1997, comparativ cu anul 1996; cu 4,8% în 1998; cu 1,2% în anul 1999. Primele efecte pozitive ale acestor reforme au început să apară încă de la sfârşitul anului 2000, când produsul intern brut a început din nou să crească (pe total cu 2,1% faţă de anul anterior), deşi producţia agricolă a acestui an a fost puternic afectată de secetă (-18,1% faţă de 1999). Între anii 2001 şi 2006, evoluţiile produsului intern brut au marcat o accentuare a cursului pozitiv al creşterii economice, ceea ce corespunde unui ritm mediu anual de creştere economică pe întreaga perioadă de aproape 6%. Anul 2006 are semnificaţii deosebite din cel puţin următoarele puncte de vedere: a marcat sfârşitul perioadei de pregătire a ţării noastre pentru aderarea la UE şi începerea procesului de armonizare a structurilor socio-economice naţionale cu cele ale ţărilor dezvoltate şi, în special, cu cele ale UE; creşterea economică a continuat să fie puternic susţinută de servicii. Sectoarele investiţii, în special sectorul construcţiilor, dar şi industria, care, deşi cu evoluţii fluctuante, au avut o contribuţie constant pozitivă la creşterea PIB. Inflaţia s-a situat sub ţinta stabilită de Banca Naţională a României; a continuat să crească încrederea în moneda naţională.

Majorarea cu 7,7% a produsului intern brut, din anul 2006, s-a înscris în procesul general de creştere economică început încă din anul 2000 şi prin ultimele rezultate înregistrate România s-a situat cu 4,8 puncte procentuale peste media UE-25 (2,9%).

Evoluţia produsului intern brut, în perioada 1990- 2006.
Procente 1989=100.



Aceste rezultate ale anului 2006 au fost apropiate de cele ale Lituaniei (7,5%), dar s-au situat mult peste ritmul înregistrat de Suedia (4,4%), Ungaria şi Spania (cu câte 3,9% creşterea PIB fiecare dintre aceste state), Belgia (3,1%), etc. Cu toate aceste rezultate, faţă de celelalte state europene, România înregistrează un nivel al PIB pe locuitor (la paritatea puterii de cumpărare) de aproximativ 30% din cel al statelor membre UE 25.

Trebuie însă menţionat că procesul de creştere economică a fost, în principal, susţinut de consum şi investiţii. În perioada 2001-2006 ritmul mediu anual al creşterii economice a fost de circa 6% şi s-a datorat construcţiilor (8,2 %), industriei (5,4 %) şi serviciilor (5,8 %).

2. Creşterea PIB în anul 2006

Produsul intern brut aferent anului 2006 a fost de 342,4 miliarde de lei, 97153,6 milioane de euro1, pe locuitor revenind 8800 euro la PCS2. La majorarea cu 7,7% a produsului intern brut, din anul 2006 faţă de anul 2005, contribuţia dominantă a revenit serviciilor cu aproape 50% din totalul creşterii; industria a contribuit cu 1,7 puncte procentuale, iar construcţiile cu 0,9 puncte procentuale.

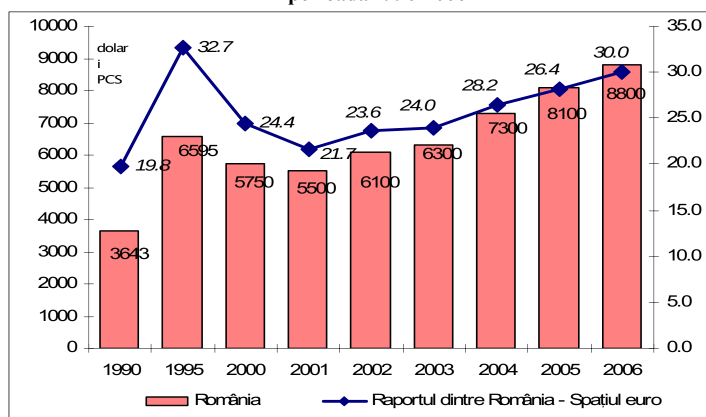
PIB pe locuitor, calculat la paritatea puterii de cumpărare standard, în perioada 1990-2006

	UM	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
România	dolari	3643	6595	5750	5500	6100	6300	7300	8100	8800
Media spaţiului euro***)	dolari	18390	20153	23600	25400	25800	26300	27600	28700	29330 [e]
Raportul dintre România - Spaţiul euro	%	19,8	32,7	24,4	21,7	23,6	24,0	26,4	28,2	30,0

[e] Estimări.

Calculat pe baza Parităţii Puterii de Cumpărare standard - în PCS (UE-25=100).

PIB pe locuitor, calculat la paritatea puterii de cumpărare standard, în perioada 1990-2006



Din punctul de vedere al formării PIB trebuie arătat că transformările structurale din economie au fost însoţite de reducerea aportului industriei şi agriculturii în formarea produsului intern brut, concomitent cu creşterea contribuţiei construcţiilor, transporturilor, comunicaţiilor şi serviciilor.

1 La cursul mediu al BNR.

2 Paritatea Puterii de Cumpărare Standard reprezintă valuta convenţională ce exclude diferenţele de preţuri naţionale şi care este folosită în UE pentru exprimarea PIB pe locuitor.

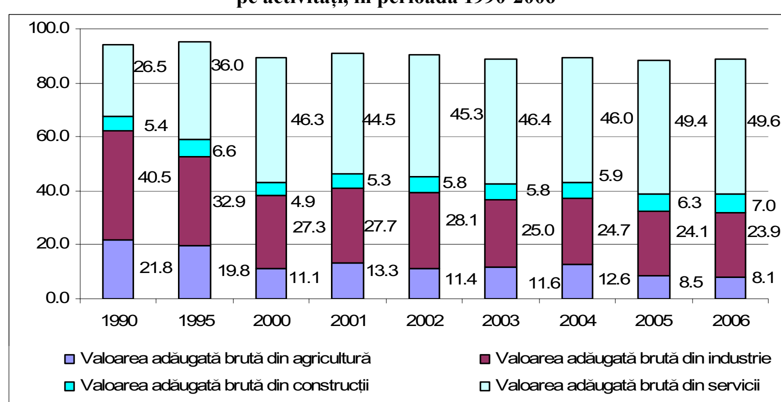
Structura produsului intern brut, pe activităţi, în perioada 1990-2006

Procente

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Produsul intern brut	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
din care:									
Valoarea adăugată brută:	91,9	92,3	88,5	89,3	89,5	88,8	89,2	88,3	88,6
- agricultură	21,8	19,8	11,1	13,3	11,4	11,6	12,6	8,5	8,1
- industrie	40,5	32,9	27,3	27,7	28,1	25,0	24,7	24,1	23,9
- construcţii	5,4	6,6	4,9	5,3	5,8	5,8	5,9	6,3	7,0
- servicii	26,5	36,0	46,3	44,5	45,3	46,4	46,0	49,4	49,6

În acest context, pondera producţiei industriale în PIB s-a redus de la 40,5% în anul 1990 la 23,9% în anul 2006, iar cea a agriculturii de la 21,8% la 8,1%, paralel cu creşterile din servicii (de la 26,5% în 1990 la 49,6% în 2005) şi construcţii (de la 5,4% în 1990 la 7,0% în 2005) confirmând schimbările structurale demarate în anul 1990.

Evoluţia structurii principalelor componente ale produsului intern brut, pe activităţi, în perioada 1990-2006



Un alt fenomen pozitiv al ultimei perioade, şi care este de natură a confirma înscrierea economiei pe coordonatele durabilităţii dezvoltării, este acela de relativă stabilizare a ponderii industriei şi agriculturii în produsul intern brut total; astfel, în cazul industriei ponderea acesteia în PIB a ajuns de la 27,3-27,7% în anii 2000-2001 la 24,1% din total în anul 2005 şi respectiv la 23,9% în anul 2006, iar în cazul agriculturii tendinţa este de stabilizare în jurul valorii de 8 - 8,5% din PIB.

3. Trenduri sectoriale

Din punctul de vedere a realizării pe principalele componente a produsului intern brut şi respectiv a valorii adăugate brute tranziţia spre economia de piaţă s-a materializat prin evoluţii sinuoase - de cele mai multe ori s-au înregistrat scăderi, care au început să fie recuperate doar din momentul declanşării accelerării creşterii economice, respectiv din anul 2000.

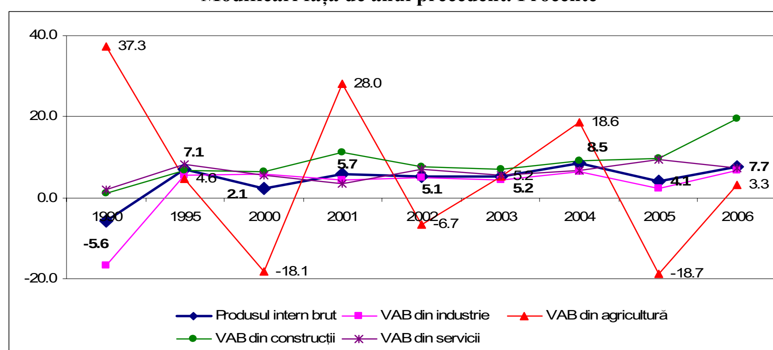
Indicii produsului intern brut şi ai valorii adăugate brute, în perioada 1990-2006. Modificări faţă de anul precedent. Procente

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Produsul intern brut din care:	-5,6	7,1	2,1	5,7	5,1	5,2	8,5	4,1	7,7
- Industrie	-16,7	5,6	5,9	4,4	5,1	4,4	6,4	2,3	6,9
- Agricultură*)	37,3	4,6	-18,1	28,0	-6,7	5,2	18,6	-18,7	3,3
- Construcţii	1,1	6,7	6,3	11,1	7,6	7,0	9,1	9,8	19,4
- Servicii	2,1	8,2	5,5	3,6	7,1	5,5	6,8	9,4	7,3

*) Inclusiv silvicultură, pescuit şi piscicultură.

Ca efect al sporirii volumului de activitate, precum şi al reducerii consumurilor materiale, pe fondul restructurării şi modernizării economiei, al redresării economice valoarea adăugată brută pe sectoare a înregistrat variaţii semnificative; la sectorul servicii s-a majorat de la 26,5% în anul 1990 la 49,6% în anul 2006, iar la construcţii de la 5,4% la 7,0% etc.

Indicii produsului intern brut şi ai valorii adăugate brute, în perioada 1990-2006. Modificări faţă de anul precedent. Procente



În ultima perioadă, inclusiv în prima jumătate a anului 2007, industria şi sectoarele de servicii s-au înscris pe o traiectorie pozitivă generată de competitivitate şi performanţă, ca efect al implementării în ritm rapid a tehnologiei informatice moderne, inclusiv prin apariţia unor noi tipuri de servicii.

Comerţul cu amănuntul a crescut în 2006, faţă de 2005, cu 24%, iar serviciile de piaţă, prestate, în principal, de populaţie cu 13,6%. Creşterea comerţului cu amănuntul a fost determinată de evoluţia comerţului cu produse alimentare, 27,7%, dar şi de comerţul cu produse nealimentare, care a depăşit şi el, 20%. Merită remarcată evoluţia comerţului prin magazinele virtuale, cu aproape 57%, ceea ce conduce într-un viitor probabil nu foarte îndepărtat, la încadrarea acestui tip de comerţ în trendul european.

Concomitent, se remarcă sporirea continuă a ponderii în PIB a sectorului de construcţii – în condiţiile alocării unor importante fonduri pentru dezvoltare a infrastructurii.

Analiza sectorială a formării şi dinamicii produsului intern brut dintr-o altă perspectivă evidenţiază rolul decisiv al sectorului privat.

4. Rolul sectorului privat în formarea produsului intern brut

Demararea procesului de reformă economică a condus la schimbarea radicală a structurilor de proprietate. Schimbările structurale din economie se regăsesc şi în evoluţia contribuţiei sectorului privat la formarea produsului intern brut, respectiv a valorii adăugate brute.

Trebuie menţionat că în cei 17 ani de tranziţie chiar concepţia de "formare" a sectorului privat a înregistrat evoluţii diferite. Astfel, în primii ani reforma funciară a fost însoţită de privatizarea, în general, a societăţilor comerciale mici şi mijlocii, tocmai pentru a se asigura premisele creşterii şi dezvoltării sectorului privat pe principiul "*top down*".

Ponderea sectorului privat în produsului intern brut şi în valoarea adăugată, în perioada 1990-2006

procente

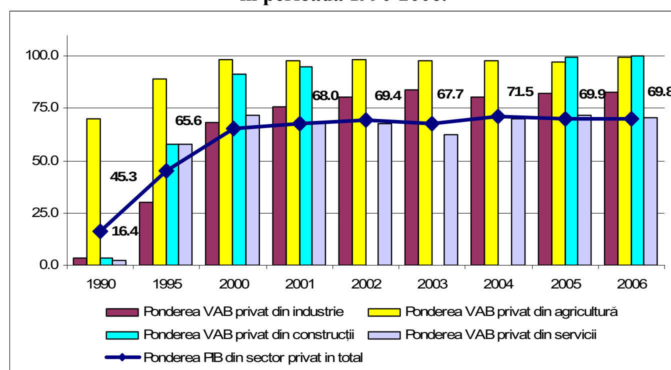
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ponderea PIB	16,4	45,3	65,6	68,0	69,4	67,7	71,5	69,9	69,8
din care:									
- Industrie	3,7	29,9	68,4	76,0	80,6	84,2	80,4	82,4	82,7
- Agricultură*)	69,8	89,0	98,6	97,8	98,3	98,0	97,7	97,1	99,6
- Construcţii	3,7	57,8	91,7	94,7	102,7*)	110,3*)	118,6*)	99,8	100,0
- Servicii	2,6	58,1	71,6	68,4	67,6	62,3	70,1	71,8	70,5

*) Inclusiv silvicultură, vânătoare, pescuit şi piscicultură.

**) În anul 2002 întreprinderile din sectorul public au avut o valoare adăugată brută negativă ca urmare a pierderilor înregistrate.

În ultimii 6 ani, în condiţiile preponderenţei proprietăţii private, s-a schimbat concepţia, urmărindu-se transformarea privatizării într-un factor dinamic al creşterii economice, care să asigure recapitalizarea şi modernizarea, dar şi prin promovarea unui management performant al marilor societăţi comerciale.

Ponderea sectorului privat în produsului intern brut şi în valoarea adăugată, în perioada 1990-2006.



Totodată, cadrul legislativ şi instituţional a fost actualizat în acord cu noile cerinţe ale dezvoltării economico-sociale, iar procesul de privatizare a fost transferat unei autorităţi guvernamentale (Autoritatea pentru Privatizare şi Administrare a Participaţiilor Statului - APAPS) ce are ca scop nu numai privatizarea, ci şi reconstrucţia industrială, gestionarea participaţiilor statului, precum şi urmărirea acţiunilor post-privatizare asumate de noii proprietari. Sintetic în ultimii ani ponderea deţinută de sectorul privat în produsul intern brut care în anul 2006 a fost de aproape 70% faţă de 16,4% în anul 1990. Pe principalele ramuri formarea PIB din sectorul privat, din anul 2006, a fost realizată în proporţie de aproape

100% în construcţii şi agricultură, urmate de industrie şi servicii cu un aport de 82,7% din PIB şi respectiv cu 70,5%.

Un alt efect marcant al creşterii aportului sectorului privat în economie, îl reprezintă nivelul record al investiţiilor. În susţinerea acestor afirmaţii sunt semnalele pozitive referitoare la creditarea de către bănci a sectorului privat, care a ajuns în anul 2006 la 56%, cu menţiunea că în continuare volumul creditelor atrase de acesta este încă relativ scăzut (27% din PIB).

5. Utilizarea produsului intern brut

Destinaţiile în plan naţional ale produsului intern brut sunt reprezentate de consumul final al gospodăriilor populaţiei, al administraţiei publice şi private, precum şi de formarea brută de capital. Toate aceste elemente ale cererii interne au fost influenţate, în diferite proporţii, de creşterea economică generală, respectiv de mărimea PIB.

Destinaţiile produsului intern brut, 1990-2006.
Modificare procentuală faţă de anul anterior.

procente

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Consumul final din care:	8,9	10,8	1,5	6,3	4,9	8,3	10,2	9,5	11,5
Consumul final al gospodăriilor populaţiei	8,0	13,0	-0,8	6,9	5,3	8,5	14,5	9,7	14,1
Consumul final colectiv al administraţiei publice	+14,1	+1,0	11,9	2,8	3,2	7,7	-4,9	9,0	2,5
Formarea brută de capital	-1,1	-4,2	19,8	17,8	0,4	8,7	19,4	2,5	17,6
din care: - formarea brută de capital fix	-35,5	6,9	5,5	10,1	8,2	8,6	11,1	12,6	16,1

Începând din anul 2003 consumul final se află într-o continuă revigorare, fenomenul fiind datorat slăbirii presiunii inflaţioniste şi creşterii cererii de consum a populaţiei, ţinând cont de faptul că aceasta a mai fost influenţată şi de restrângerea severă a autoconsumului pe fondul rezultatelor volatile înregistrate în agricultură ca efect al condiţiilor climatice nefavorabile cu excepţia anului 2004.

Achiziţiile de bunuri şi servicii prin reţeaua comercială au fost stimulate de creşterea câştigurilor salariale, mai ales începând din 2005 ca efect al introducerii cotei unice de impozitare, a majorării salariului minim brut pe economie, al indexărilor acordate în sectorul public, dar şi al creşterii accesibilităţii surselor de finanţare bancare.

În anul 2006, faţă de 1990, structura cererii interne, pe elemente, a înregistrat următoarele tendinţe: (i) ponderea consumului final în PIB s-a majorat cu 8,7 puncte procentuale ajungând la 87,9% din PIB; ponderea consumului final al gospodăriilor populaţiei a crescut cu 3,7 puncte procentuale, iar ponderea consumului final colectiv al administraţiei s-a redus cu 4,7 puncte procentuale; (ii) reformele structurale au avut efect în ceea ce priveşte formarea brută de capital, respectiv formarea brută de capital fix în oferta totală (PIB); astfel, pe fondul reducerii ponderii stocurilor din economie ponderea formării brute de capital fix a crescut (de la 19,8% din PIB în 1990 la 24,6% în 2006).

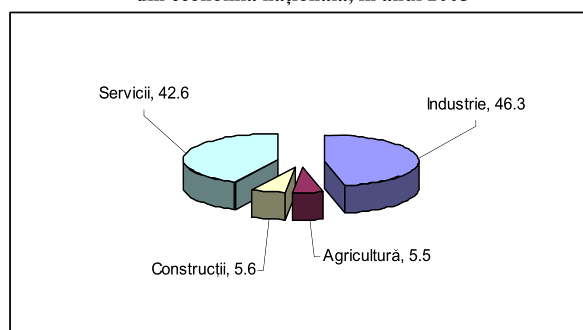
Volumul *investiţiilor* realizate, în economia naţională, a înregistrat evoluţii sinuoase: între anii 1990-1992 s-au redus cu mai mult de jumătate faţă de anul 1989, între anii 1993-1996 acestea au crescut (cu 3,1-26,4% pe an), apoi s-au redus astfel că la finele anului 2000, comparativ cu anul 1996, s-a înregistrat o scădere de 11,7%, pentru ca din 2000 acestea să crească cu 3,5-9,7% pe an.

Dinamica investiţiilor, în perioada 1990-2006. 1990=100

procente

	1991	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total (1990=100)	74,2	111,4	101,5	109,6	120,2	133,7	147,1	163,0

Structura investiţiilor pe principalele activităţi din economia naţională, în anul 2005



Ca efect a evoluţiilor pozitive din ultimii ani volumul investiţiilor aproape s-a dublat în 2006, comparativ cu anul 2000, după ce în anii 1991-1994 acestea înregistrează scăderi drastice. Semnificativ este faptul că aceste creşteri au fost rezultatul sporirii – în cea mai mare măsură – a investiţiilor sectorului privat, ceea ce demonstrează sporirea resurselor acestui sector, pe fondul creşterii economice şi al relansării puternice a procesului de creditare şi de diversificare a instrumentelor de creditare, precum şi al îmbunătăţirii mediului de afaceri, prin consolidarea stabilităţii macroeconomice şi simplificarea procedurilor birocratice.

În anul 2006, faţă de anul 2005, rata medie de creştere a *investiţiilor totale* a fost de 16,1%, din care: cu 18,7% la lucrările de construcţii noi; cu 12,4% la utilaje, inclusiv mijloace de transport; cu 55,8% la alte cheltuieli. Pe activităţi ale economiei naţionale cele mai mari investiţii s-au realizat în industrie (40,0% din total), comerţ şi servicii (24,0%) şi în construcţii (15,0%).

Sugestiv pentru intensificarea procesului investiţional, dar şi pentru creşterea volumului *investiţiilor străine* (ISD) în dezvoltarea şi modernizarea economiei naţionale este şi faptul că importul de echipamente s-a majorat considerabil, în condiţiile menţinerii în limite finanţabile a deficitului contului curent al balanţei de plăţi, îndeosebi ca urmare a creşterii concomitente, în ritm susţinut, a volumului exporturilor de bunuri şi servicii.

Investiţiile străine directe, în perioada 1991-2006

Milioane euro*)

	1991	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Investiţii Străine Directe	618	884	1147	1294	1212	1946	5183	5213	9082
Stocul de ISD	618	3430	6966	8656	8516	10072	15040	21885	30967

*) ECU până la 31 decembrie 1998.

Într-unul dintre cele mai recente studii efectuate *"South East Europe Attractiveness Survey"*, compania de consultanţă Ernst & Young, consideră România drept cea mai atractivă destinaţie pentru investiţii din Europa de Sud–Est, în condiţiile unei îmbunătăţirii substanţiale a percepţiei investitorilor străini asupra acestei părţi a bătrânului continent.

Acelaşi studiu amintit releva faptul ca exista premisele necesare pentru o îmbunătăţire a poziţiei tarii noastre ca destinaţie pentru investiţii în următorii trei ani.

Îmbunătăţirea mediului de afaceri, efectele introducerii cotei unice de impozitare şi atitudinea pozitivă a partenerilor străini faţă de România au condus la atragerea unui volum de investiţii străine directe in valoare de 9,1 miliarde de euro in anul 2006. Valoarea record din 2006 de peste 9 miliarde de euro, în creştere cu 74,2% comparativ cu aceeaşi perioadă anul precedent (5213 milioane de euro), include suma de 2,2 miliarde de euro, reprezentând preluarea de către Erste Bank a 36,8% din acţiunile Băncii Comerciale Române.

Cea mai importantă componentă a investiţiilor străine directe atrase de România a fost „participaţii la capital" (4098 milioane de euro reprezentând 45,1% din volumul total de ISD), urmata de „alte capitaluri", adică împrumuturi acordate de compania mama structurilor afiliate din România (3029 milioane de euro reprezentând 33,3% din volumul total de ISD), şi componenta „profit reinvestit" (1956 milioane euro reprezentând 21,5% din volumul total de ISD). Astfel, anul 2006 reprezintă recordul absolut in ceea ce priveşte investiţiile străine directe atrase de România.

Prin evoluţia înregistrată de investiţiile străine directe în România în anul 2006 se confirmă şi previziunile organizaţiilor internaţionale, care arată că prin aderarea la Uniunea Europeană România este o destinaţie din ce în ce mai atractivă pentru investitorii străini, deoarece adoptarea *Acquis-ului Comunitar* şi preţul redus al forţei de muncă superior calificate sunt argumente solide.

Evoluţia cererii externe - exprimate de indicatorul *export net* (diferenţa dintre exportul şi importul de bunuri şi servicii) - a influenţat în mod pozitiv produsul intern brut (PIB) doar în anii 1997 şi 1999, când a contribuit la diminuarea contracţiei acestuia, compensând parţial, mai fragil în 1997 şi mai substanţial în 1999, scăderea consistentă a cererii interne.

Contribuţia exportului net la creşterea reală a produsului intern brut, în perioada 1990-2006

procente

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Produs intern brut	-5,6	7,1	2,1	5,7	5,1	5,2	8,5	4,1	7,7
din care:									
a) cererea internă	6,0	7,3	4,5	8,9	4,2	8,8	13,0	8,7	14,1
b) exportul net	-11,6	-0,2	-2,4	-3,1	0,9	-3,6	-4,5	-4,6	-6,4
din care:									
- export (+)	-8,2	4,2	6,5	4,0	5,8	3,0	4,8	2,9	3,5
- import (-)	3,4	4,4	8,9	7,1	4,9	6,6	9,3	7,5	9,9

Ca efect al unui ritm superior înregistrat de importuri comparativ cu exporturile cererea externă a influenţat negativ creşterea reală a PIB. Evoluţiile înregistrate de exportul net au temperat creşterea economică generală determinând o influenţă negativă (-6,4% puncte procentuale) asupra creşterii PIB.

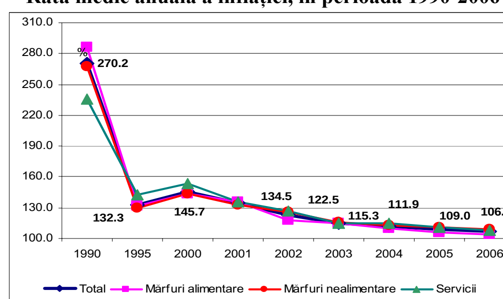
În anul 2006 *deficitul comercial FOB/CIF,* a fost de 14,9 miliarde de euro (preţuri FOB/CIF) în creştere cu 44,5% faţă de anul anterior. Este de menţionat că aproape 50% din deficitul comercial a provenit din dezechilibrul balanţei energetice (21,2% din deficitul total a fost generat de ţiţeiul brut, 19,6% de combustibilii minerali şi 9,2% de gazele naturale), deoarece România este exportator net de produse petroliere şi de energie electrică (1859 milioane de euro şi respectiv 132,7 milioane de euro) şi este importator net pentru gaze naturale, ţiţei brut şi alţi combustibilii minerali (7447,3 milioane de euro). O altă particularitate a comerţului exterior românesc este aceea că peste 60% se derulează cu statele membre ale UE.

6. Evoluţia preţurilor

Procesul dezinflaţionist a însoţit creşterea economică în anul 2006 rata anuală a inflaţiei coborând în luna decembrie la 4,9% (cu 3,7 puncte procentuale sub nivelul atins în 2005). Elemente de susţinere a acestor evoluţii au oferit: politica monetară prudentă, materializată prin aprecierea nominală a monedei naţionale în raport cu euro (cu 8,0%, decembrie/decembrie) şi prin măsurile de natură administrativă şi prudenţială adoptate în vederea diminuării creşterii creditului în valută. Conduita fiscală restrictivă adoptată în cea mai mare parte a anului, dar şi dezvoltarea unui mediu puternic concurenţial în sectorul de retail, cu efect şi asupra competiţiei din sectorul productiv (stimulată suplimentar de presiunea importurilor).

Scăderea inflaţiei sub 10% începând cu anul 2004 a contribuit la crearea condiţiilor favorabile adoptării, în luna august 2005, a unei noi strategii de politică monetară - *ţintirea directă a inflaţiei.* O astfel de strategie creează premisele unui mediu economic mai stabil, predictibilitatea ratei inflaţiei având un rol important în acest sens. Anul 2006 a marcat consolidarea dezinflaţiei, variaţia anuală a preţurilor de consum coborând în luna decembrie la 4,9% comparativ cu aceiaşi lună din 2005; prin acest nivel inflaţia s-a încadrat sub ţinta de inflaţie stabilită de Banca Naţională a României. La variaţia anuală a preţurilor au contribuit mărfurile nealimentare (cu +3,6 puncte procentuale), urmate de servicii (+0,9 puncte procentuale) şi de mărfurile alimentare (+0,4 puncte procentuale).

Rata medie anuală a inflaţiei, în perioada 1990-2006



Un impact nefavorabil asupra nivelului general al preţurilor l-au avut şi au continuat să îl aibă parcurgerea unor noi etape de ajustare a preţurilor administrate (în special gaze naturale şi energie electrică) şi de armonizare a accizelor cu nivelurile din Uniunea Europeană, precum şi creşterea semnificativă a preţurilor aferente produselor alimentare cu preţuri volatile - generată de deficitul de ofertă generat de seceta din anul agricol 2005.

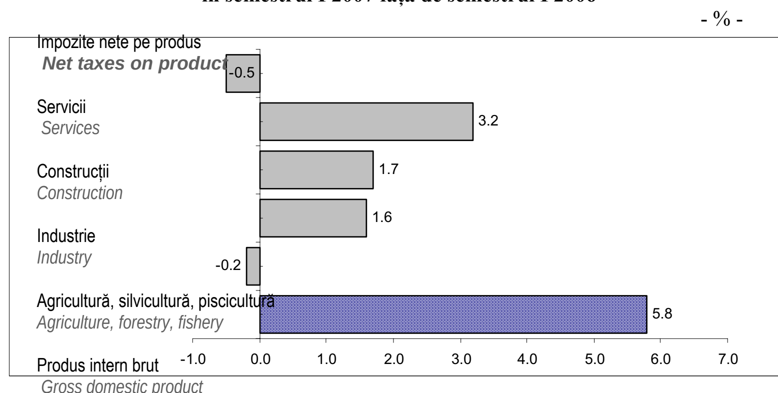
7. Evoluţia creşterii economice în semestrul I 2007

Produsul intern brut estimat pentru semestrul I 2007 a fost de **155244,9 milioane lei preţuri curente**, în creştere - în termeni reali – cu **5,8 procente** comparativ cu semestrul I 2006.

Din punct de vedere al formării produsului intern brut, se remarcă aportul pozitiv, la creşterea pe ansamblu al PIB, al activităţilor din servicii şi construcţii, cele două ramuri deţinând împreună o pondere de 58,2% în PIB. Valoarea adăugată brută din sectorul serviciilor a înregistrat o creştere de 6,3%, iar volumul de activitate din sectorul construcţiilor s-a situat cu 31,6% peste nivelul semestrului I din anul 2006. Valoarea adăugată brută din industrie a marcat o creştere de 5,9%, iar agricultura, silvicultura şi piscicultura şi-a scăzut volumul de activitate cu 6,1%.

Contribuţia principalelor ramuri de activitate la creşterea PIB în semestrul I 2007 faţă de semestrul I 2006

- % -



Evoluţia produsului intern brut din punct de vedere al utilizării evidenţiază o creştere semnificativă a cererii interne (+12,8%) şi, în mod special, a consumului final individual al gospodăriilor populaţiei (+11,0%) şi a formării brute de capital fix (+18,6%), net superioare creşterii PIB.

Consumul final individual al gospodăriilor populaţiei, în semestrul I 2007, a fost influenţat, în sens pozitiv, de creşterea volumului de mărfuri vândute prin comerţul cu amănuntul (+17,0%) şi a volumului serviciilor de piaţă prestate populaţiei (+0,4%).

Evoluţia **formării brute de capital fix** (+18,6%) în semestrul I 2007 a fost determinată de majorarea volumului investiţiilor, componentă principală a acestui agregat. Astfel, investiţiile în construcţii noi au crescut cu 31,1%, iar cele în utilaje (inclusiv mijloace de transport) au înregistrat o creştere de 2,9% faţă de semestrul I 2006.

Creşterea volumului **importurilor de bunuri şi servicii** (+22,2%) a devansat-o pe cea a exporturilor de bunuri şi servicii (+7,5%), ceea ce a condus la majorarea deficitului Balanţei comerciale şi de plăţi ale României. Astfel, în semestrul I 2007 deficitul balanţei de plăţi a fost, în termeni reali, cu 74,4% mai mare faţă de semestrul I 2006.

Sustenabilitatea macroeconomică prin prisma produsului intern brut vizează nu numai nivelul şi dinamica acestuia – ca formare şi utilizare – dar şi comportamentul factorilor principali de influenţă: ocuparea forţei de muncă şi productivitatea acesteia; comportamentul preţurilor; comportamentul sistemului financiar bancar, stabilitatea echilibrelor macroeconomice.

DETERMINAREA COMPONENTELOR „BID-ASK SPREAD-ULUI” PENTRU ACȚIUNILE COTATE LA BVB



Bogdan NEGREA
Profesor universitar doctor

Lucian ȚÂȚU
Lector universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *„Bid-ask spread-ul” reprezintă o componentă importantă a costurilor de tranzacționare cu care se confruntă investitorii de pe piața activelor financiare. Acest studiu urmăreşte identificarea componentelor spread-ului, utilizând modelul realizat de Stoll (1989). De asemenea, se testează şi impactul pe care anumite caracteristici ale acțiunilor, cum ar fi volumul zilnic de tranzacții şi prețul mediu al tranzacțiilor, îl au asupra spread-ului. Pentru aceasta au fost utilizate date pentru acțiunile cotate la BVB la categoria I pe perioada 27.11.2006- 19.12.2006.*

Cuvinte-cheie: bid-ask spread, inventory costs, adverse selection costs, order costs

Clasificarea REL: 10B, 11B



1. Introducere

Piețele financiare permit confruntarea ofertei şi cererii de capitaluri. Cererea de capitaluri provine de la întreprinderi, ce trebuie să-şi finanțeze investițiile, de la stat şi de la particulari atunci când consumul lor le depăşeşte veniturile. Pentru ca piețele de capital să-şi îndeplinească într-un mod eficient rolul lor de finanțator al investițiilor şi consumului, este necesar ca tranzacțiile între cei ce oferă şi cei ce cer capitaluri să fie simplu de realizat, puțin costisitoare şi să se efectueze la un preț just. Pentru aceasta, este de dorit ca informația necesară derulării tranzacțiilor să fie disponibilă, iar costurile de tranzacție să fie relativ mici, ceea ce este sinonim cu o piață operațional eficace.

Numeroase studii empirice (Roll, 1984: pp. 1127-1139, Glosten, 1987: pp. 1293-1307, Stoll, 1989: pp. 115-134, George, Kaul şi Nimalendran, 1993: pp. 109-122, Roomans, 1993, Hasbrouck, 1991: pp. 179-207 şi 1993: pp. 191-212, De Frutos şi Manzano, 2002: pp. 959-984, Huang şi Stoll, 2001: pp. 503-522 şi Noe, 2002: pp. 289-318) au căutat în ultimii ani să estimeze costurile de intermediere. Majoritatea lor iau în considerare cazul piețelor guvernate prin preț şi măsoară costul suportat de către formatorul de piață, adică abaterea medie între prețul tranzacției şi prețul de echilibru. A priori, necesitatea estimării costurilor de tranzacție poate părea paradoxală. Oare nu poate fi calculat direct spread-ul afişat definit ca abaterea medie între cel mai bun preț oferit şi cel mai bun preț cerut? Nu toți agenții prezenți pe piață suportă aceleaşi costuri. Spread-ul afişat reprezintă costurile efective suportate de către agenții neinformați, el fiind observabil dacă am dispune de o bază de date ce conține cele mai bune prețuri cerute şi oferite. Numai spread-ul realizat sau efectiv este

singurul care are un sens economic pentru formatorul de piaţă, deoarece măsoară speranţa matematică a câştigului aşteptat de către acesta din cumpărarea unui activ urmată de revânzarea lui.

Studiile empirice arată că spread-ul realizat este inferior spread-ului afişat, iar diferenţa dintre ele este cu atât mai mare, cu cât costurile legate de prezenţa agenţilor informaţi, costurile de incitare (costuri legate de gestiunea unei poziţii) şi frecvenţa ordinelor executate în interiorul spread-ului sunt mai ridicate. Spread-ul afişat nu oferă decât o informaţie despre valoarea maximă a costurilor de tranzacţie. Numai spread-ul realizat este o măsură pertinentă a costurilor de tranzacţie. Spre deosebire de spread-ul afişat, spread-ul realizat nu este observabil şi trebuie estimat.

Estimarea costurilor de tranzacţie este importantă pentru numeroase motive. Unul dintre aceste motive este acela că prin studii empirice se permite detectarea factorilor determinanţi ai volatilităţii preţului şi a părţii din volatilitate care poate fi atribuită informaţiei publice, respectiv informaţiei private. Mai mult, se poate determina modul optim de organizare a pieţei care permite minimizarea volatilităţii. De asemenea, rezultatele studiilor empirice au implicaţii practice asupra strategiei de plasare a ordinelor şi, în mod particular, asupra momentului optim în cursul şedinţei bursei la care agenţii ar trebui să plaseze ordinele lor pentru a minimiza costurile de tranzacţie.

2. Modelul lui Stoll

Relaţia dintre spread-ul afişat (S) şi spread-ul realizat este specificată de Stoll plecând de la estimarea spread-ului folosind autocovarianţa ce depinde de doi parametrii: π - probabilitatea de a se reveni la acelaşi preţ şi ∂ - parametru care ne arată mărimea inerţiei de menţinere a preţului constant (inerţia de menţinere a preţului constant (exprimată ca sumă) este dată de relaţia $\partial \times S$, cu probabilitatea $(1-\pi)$) (Stoll, 1989: pp. 115-134). Scopul este determinarea componentelor spread-ului, şi anume: costurile legate de prezenţa agenţilor informaţi, costurile de incitare şi costurile legate de ordinele de vânzare-cumpărare, precum şi ponderea pe care acestea o deţin în structura spread-ului afişat.

Modelul se bazează pe următoarele ipoteze:

- piaţa este eficientă din punct de vedere al informaţiilor, în sensul că modificarea aşteptată a preţului unei acţiuni este independentă de informaţiile prezente şi trecute;
- spread-ul este constant în perioada analizată;
- toate tranzacţiile sunt realizate la cel mai înalt preţ oferit sau la cel mai scăzut preţ cerut, dintre preţurile disponibile pe piaţă.

Modificarea totală a preţului pe o piaţă eficientă poate fi descompusă în trei componente: modificarea aşteptată a preţului în lipsa spread-ului bid-ask, modificarea preţului datorită spread-ului şi modificarea preţului datorată noilor informaţii:

$$\Delta V_t = a + \Delta P_t + e_t \qquad (1)$$

unde:

ΔV_t = modificarea totală a preţului;

a = modificarea aşteptată a preţului în lipsa spread-ului;

ΔP_t = modificarea preţului datorată spread-ului;

e_t = modificarea preţului datorată informaţiilor noi; $E(e_t) = 0$.

Pe o piaţă eficientă modificările preţului datorate informaţiilor noi nu sunt corelate, rentabilităţile nedepinzând de valori înregistrate în momente anterioare. Aceasta implică:

$$\text{cov}(\Delta V_t, \Delta V_{t+1}) = \text{cov}(\Delta P_t, \Delta P_{t+1}) \qquad (2)$$

Modificarea preţului în condiţiile unui spread constant, plecând de la cotaţia de cumpărare este dată de soluţia sistemului de ecuaţii:

$$\begin{cases}(A_t - B_{t-1}) = (1-\partial)\times S \text{ , cu probabilitatea } \pi \\ (B_t - B_{t-1}) = -\partial \times S \text{ , cu probabilitatea } (1-\pi)\end{cases} \quad (3)$$

unde A şi B reprezintă cotaţiile de vânzare şi de cumpărare la momentele t şi t-1

Modificarea preţului în condiţiile unui spread constant, plecând de la cotaţia de vânzare este dată de soluţia sistemului de ecuaţii:

$$\begin{cases}(B_t - A_{t-1}) = (1-\partial)\times S \text{ , cu probabilitatea } \pi \\ (A_t - A_{t-1}) = -\partial \times S \text{ , cu probabilitatea } (1-\pi)\end{cases} \quad (4)$$

Astfel, Stoll demonstrează că spread-ul realizat se determină ca diferenţă între modificarea aşteptată a preţului după ce un dealer cumpără şi modificarea aşteptată a preţului după ce un dealer vinde, adică

$$\text{spreadul realizat} = 2(\pi - \partial)S \quad (5)$$

Pentru determinarea componentelor spread-ului, Stoll propune determinarea covarianţelor calculate pe baza modificărilor preţurilor de tranzacţionare şi pe baza modificărilor cotaţiilor de cumpărare sau de vânzare:

$$cov_T \equiv cov(\Delta P_t, \Delta P_{t+1}) = S^2\left[\partial^2(1-2\pi) - \pi^2(1-2\partial)\right] \quad (6)$$

$$cov_Q \equiv cov(\Delta Q_t, \Delta Q_{t+1}) = S^2\partial^2(1-2\pi) \quad (7)$$

unde:

cov_T reprezintă covarianţa calculată pe baza modificărilor preţurilor de tranzacţionare;

cov_Q reprezintă covarianţa calculată pe baza modificărilor cotaţiilor de cumpărare sau de vânzare, Q = A (cotaţia de vânzare) sau B (cotaţia de cumpărare).

3. Prezentarea bazei de date

În vederea realizării studiului nostru am plecat de la o bază de date ce cuprinde informaţii despre acţiunile cotate la BVB (acţiunile care intră în componenţa BET, precum şi acţiunile societăţilor bancare şi financiare cotate la categoria I a BVB) Am ales aceste acţiuni deoarece reprezintă acţiunile cele mai tranzacţionate. Informaţiile ce se regăsesc în baza de date provin de la 15 societăţi şi se referă la perioada 27.11.2006 - 19.12.2006. Indicatorii, pentru fiecare acţiune cotată, ce de regăsesc în baza de date sunt prezentaţi în tabelul 1.

Tabelul 1

Indicatori pentru fiecare acţiune

Indicator	Explicaţie
Cotaţia de cumpărare la închiderea zilei de tranzacţionare (B_c)	Reprezintă ultima cotaţie de cumpărare din fiecare zi
Cotaţia de vânzare la închiderea zilei de tranzacţionare (A_c)	Reprezintă ultima cotaţie de vânzare din fiecare zi
Preţul de închidere zilnic (D_c)	Reprezintă ultimul preţ de tranzacţionare al fiecărei zile de tranzacţionare
Preţul de tranzacţionare din cursul zilei (intraday price)	Reprezintă preţul de tranzacţionare din cursul zilei
Numărul de tranzacţii zilnice	Numărul zilnic de acţiuni tranzacţionate pentru fiecare acţiune
Media preţurilor zilnice de tranzacţionare	Media aritmetică a preţurilor de tranzacţionare din cursul unei zile
Volumul zilnic de tranzacţionare (lei)	Numărul de tranzacţii x media preţurilor zilnice de tranzacţionare
Serial covarianţa pentru cotaţiile de cumpărare la închiderea zilei (cov_{Bj})	S-a determinat pe baza randamentelor cotaţiilor de cumpărare, la închiderea zilei de tranzacţionare, zilnice
Serial covarianţa pentru cotaţiile de vânzare la închiderea zilei (cov_{Aj})	S-a determinat pe baza randamentelor cotaţiilor de vânzare, la închiderea zilei de tranzacţionare, zilnice

Serial covarianța pentru media ultimelor trei prețuri de vânzare zilnice (cov_{ij})	S-a determinat pe baza randamentelor mediilor ultimelor trei prețuri de tranzacționare zilnice
Serial covarianța pentru prețurile de închidere zilnice (cov_{Cj})	S-a determinat pe baza randamentelor prețurilor de închidere zilnice
Spread-ul cumpărare – vânzare zilnic (S_{Dj})	$SDj = \frac{Ac - Bc}{\frac{1}{2} \times (Ac + Bc)}$
Media spread-ului cumpărare-vânzare (S_j)	Media spread-urilor de vânzare cumpărare zilnice pentru perioada analizată
Media volumului zilnic de tranzacțioare (lei) pentru perioada luată în calcul ($\$VOL_j$)	Media aritmetică simplă a volumului zilnic de tranzacționare, pentru perioada analizată
Media prețului de tranzacționare al acțiunii în perioada analizată ($Price_j$)	Media aritmetică simplă a mediei prețurilor zilnice de tranzacționare, pentru perioada analizată

Plecând de la indicatorii calculați pentru fiecare acțiune cotată am determinat următorii indicatori pentru ansamblul acțiunilor cotate:

Tabelul 2

Indicatori agregați la nivelul tuturor acțiunilor

<table>
<tr><th>Indicator</th><th>Explicație</th></tr>
<tr><td>Serial covarianța pentru cotațiile de cumpărare la închiderea zilei (cov_B)</td><td>S-a determinat ca medie aritmetică simplă a cov_{Bj}</td></tr>
<tr><td>Serial covarianța pentru cotațiile de vânzare la închiderea zilei (cov_A)</td><td>S-a determinat ca medie aritmetică simplă a cov_{Aj}</td></tr>
<tr><td>Serial covarianța pentru media ultimelor trei prețuri de vânzare zilnice (cov_I)</td><td>S-a determinat ca medie aritmetică simplă a cov_{Ij}</td></tr>
<tr><td>Serial covarianța pentru prețurile de închidere zilnice (cov_C)</td><td>S-a determinat ca medie aritmetică simplă a cov_{Cj}</td></tr>
<tr><td>Media spread-ului cumpărare-vânzare (S)</td><td>S-a determinat ca medie aritmetică simplă a S_j</td></tr>
<tr><td>Media volumului zilnic de tranzacționare (lei) pentru perioada luată în calcul ($VOL)</td><td><table>
<tr><th>Variabila dependentă</th><th>k_0</th><th>k_1</th><th>R^2 ajustat</th></tr>
<tr><td>cov_I</td><td>0,1987 (2.30)</td><td>-0,1294 (-3,70)</td><td>0,49</td></tr>
<tr><td>cov_C</td><td>-0,0645 (0,55)</td><td>-0,0923 (-1,94)</td><td>0,17</td></tr>
<tr><td>cov_B</td><td>-0,067 (-0,65)</td><td>0,030 (0,74)</td><td>0,03</td></tr>
<tr><td>cov_A</td><td>-0,0742 (-0,63)</td><td>-0,0713 (-1,59)</td><td>0,08</td></tr>
</table>S-a determinat ca medie aritmetică simplă a $\$VOL_j$</td></tr>
<tr><td>Media prețului de tranzacționare ale acțiunilor în perioada analizată (Price)</td><td>S-a determinat ca medie aritmetică simplă a $Price_j$</td></tr>
</table>

4. Rezultate empirice

4.1. Determinarea lui π şi ∂

Pentru determinarea componentelor spread-ului au fost estimate următoarele ecuaţii:

$$cov_T = a_0 + a_1 S^2 + u, \quad (8)$$

$$cov_Q = b_0 + b_1 S^2 + v, \quad (9)$$

unde, *u* şi *v* reprezintă erori, iar a_1 şi b_1 se pot determina astfel :

$$a_1 = \partial^2(1-2\pi) - \pi^2(1-2\partial), \quad (10)$$

$$b_1 = \partial^2(1-2\pi) \quad (11)$$

Ecuaţia (8) utilizează covarianţa estimată pe baza preţurilor de tranzacţie, calculate pe baza preţului de închidere, cov_C sau pe baza mediei ultimelor trei preţuri de tranzacţionare din cursul zilei, cov_I . Ecuaţia (9) foloseşte covarianţa estimată pe baza cotaţiilor – cotaţiile de cumpărare, cov_B, sau cotaţiile de vânzare, cov_A. În ambele ecuaţii, variabilă independentă este reprezentată de pătratul spred-ului cotat ($S = (Ask - Bid)/(Ask + Bid)/2$).

Rezultatele regresiei pentru perioada analizată sunt prezentate în tabelul 3.

Tabelul 3

Analiza covarianţei în funcţie de spread

Variabila dependentă	k_0	k_1	R^2 ajustat
cov_I	0,1987 (2.30)	-0,1294 (-3,70)	0,49
cov_C	-0,0645 (0,55)	-0,0923 (-1,94)	0,17
cov_B	-0,067 (-0,65)	0,030 (0,74)	0,03
cov_A	-0,0742 (-0,63)	-0,0713 (-1,59)	0,08

Valoarea estimată pentru a_1 (-0,11) este dată de primele două ecuaţii. Toate valorile pentru această variabilă sunt negative şi semnificative statistic. Rezultatele implică faptul că o parte importantă din variaţia covarianţei dintre firme este explicată de S^2 (în special în cazul covarianţei calculată pe baza mediei ultimelor trei preţuri de tranzacţionare din cursul unei zile. Aceste rezultate sunt în concordanţă cu teoria lui Roll, care a demonstrat că spredul poate fi dedus pe baza covarianţei randamentelor.

Estimarea coeficientului b_1 este dată de ultimele două regresii. Valoarea acestuia înregistrează semne diferite în cele două regresii, coeficienţii nefiind semnificativi statistic, iar variaţia din cov_Q explicată prin S^2 fiind redusă. Valoarea medie pentru coeficientul b_1, calculată pe baza celor două estimări este de -0,02.

4.2. Componentele spread-ului efectiv

Rezultatele regresiilor au condus la obţinerea următoarelor valori pentru parametrii estimati (valori medii rezultate din cele două seturi de regresii): a_1= -0,110 şi b_1= -0,020. Aceste valori au fost utilizate pentru determinarea lui π şi ∂ : $\pi = 0,575$ şi $\partial = 0,364$. Astfel, spread-ul estimat pe baza acestor valori va fi $2(0,575 - 0,364)S = 0,422S$

Spread-ul efectiv se descompune în trei componente: costurile legate de prezenţa agenţilor informaţi (adverse information cost), costurile de incitare (holding cost) şi costurile implicate de ordinele de vânzare cumpărare (order cost). Se consideră că spread-ul estimat reprezintă profitul aşteptat pentru o tranzacţie şi conţine doar holding cost şi order cost şi că acest profit este zero atunci

când spread-ul efectiv este determinat de selecţia adversă. Acest fapt arată că putem determina componenta selecţiei adverse (adverse information cost) prin diferenţa dintre spread-ul efectiv şi cel estimat: $S - 2(\pi - \partial)S \Leftrightarrow S - 2(0,575 - 0,364)S = S - 0,442S = 0,578S$.

După cum s-a specificat mai sus, spread-ul estimat conţine atât componenta holding cost, cât şi componenta order cost. Stoll a arătat că se poate determina spread-ul estimat în absenţa order cost şi că acesta va fi : $2(\pi - 0,5)S$. Astfel, componenta spread-ului aferentă holding cost va fi : $2(0,575 - 0,5)S = 0,15S$. Componenta spread-ului aferentă order cost se determină prin diferenţă, obţinându-se valoarea de $0,422S - 0,15S = 0,272S$. Valorile celor trei componente sunt prezentate în tabelul 4.

Tabelul 4

Componentele spread-ului efectiv

Componentă	Valoare
Adverse information costs	0,578S
Holding Costs	0,15S
Order Costs	0,272S
TOTAL	S

4.3. Impactul caracteristicile acţiunilor

Ultima parte a lucrării analizează importanţa pe care anumite caracteristici ale activelor financiare tranzacţionate (volumul tranzacţiilor ($VOL) şi preţul mediu al tranzacţiilor (Price)) o au în explicarea diferenţelor spread-urilor dintre firme. Pentru aceasta s-au rulat următoarele regresii:

$$cov_T = a_0 + \alpha_1 S^2 + \alpha_2 S^2 X \quad (12)$$

$$cov_Q = b_0 + \beta_1 S^2 + \beta_2 S^2 X, \quad (13)$$

cu

$$a_1 = \alpha_1 + \alpha_2 X \quad (14)$$

$$b_1 = \beta_1 + \beta_2 X, \quad (15)$$

unde X ia, pe rând, valori aferente volumului tranzacţiilor şi preţului mediu.

În ceea ce priveşte regresiile ce utilizează covarianţa calculată pe baza cotaţiilor bid şi ask, coeficienţii sunt nesemnificativi statistic, iar valoarea coeficientului de determinare R^2 arată că aceste două caracteristici nu explică variaţia spread-ului.

Estimarea ecuaţiilor având ca variabilă dependentă cov_I şi cov_C sunt vor fi prezentate datorită importanţei crescute pe care au avut-o în determinarea parametrilor π şi ∂ . Se poate observa că nu putem vorbi de o influenţă semnificativă a caracteristicilor acţiunilor în determinarea parametrului a_1.

Tabelul 5

Rezultatele estimării regresiilor

Variabla dependentă	X	a_0	α_1	α_2	R^2 ajustat
cov_I	Preţul mediu	0,169 (1,77)	-0,128 (-3,59)	0,006 (0,77)	0,47
	Volum	0,144 (0,89)	-0,122 (-3,07)	0,0003 (0,38)	0,45
cov_C	Preţul mediu	-0,097 (-0,74)	-0,090 (-1,86)	0,006 (0,64)	0,13
	Volum	-0,280 (-1,30)	-0,066 (-1,28)	0,001 (1,19)	0,2

5. Concluzii

Din analiza efectuată se desprinde concluzia că în cadrul spread-ului efectiv o pondere însemnată o au costurile legate de prezența agenților informați (57,8%). Se validează astfel studiul lui Stoll, chiar dacă în cazul lui ponderea este mai mică, doar de 43%. Un aspect deloc de neglijat este faptul că în cazul testărilor realizate de Stoll order cost deține o pondere de 47% (cea mai mare dintre cele trei componente) spre deosebire de testarea noastră unde ponderea este doar de 27,2% (a doua componentă ca mărime). O explicație poate să apară tocmai din modul de organizare a piețelor pe care s-au făcut testările.

De asemenea, prețul mediu şi volumul tranzacțiilor nu are o influență semnificativă asupra spreadului.

Bibliografie

De Frutos A., C. Manzano, „Risk Aversion, Transparency and Market Performance”, *Journal of Finance*, nr. 57(2), 2002

George T., Kaul G, M. Nimalendran, „Estimation of the bid-ask spread and its components: a new approach”, *Review of Financial Studies*, nr. 4, 1993.

Glosten L., „Components of the bid-ask spread and the statistical properties of transaction prices”, *Journal of Finance*, nr. 42, 1987

Hasbrouck J., „Measuring the information content of stock trades”, *Journal of Finance*, nr. 46, 1991

Hasbrouck J., „Assessing the quality of a security market: a new approach to transaction-cost measurement”, *Review of Financial Studies*, nr. 6, 1993

Huang R., H. Stoll, „Tick Size, Bid – Ask Spreads and Market Structure”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, nr. 36(4), 2001

Noe Th., „Investor Activism and Financial Market Structure”, *Review of Financial Studies*, nr. 15(1), 2002.

Roll R., „A simple implicit measure of the bid-ask spread in an efficient market”, *Journal of Finance*, nr. 39, 1984

Roomans, „Asymmetric information in securities markets: an empirical investigation of serial covariance models of spread”, *working paper*, University of Pennsylvania, 1993

Stoll H., „Inferring the components of the bid-ask spread: theory and empirical tests”, *Journal of Finance*, nr. 44, 1989

O ANALIZĂ ASUPRA PROCESULUI DE CONVERGENŢĂ ÎN ŢĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST



Daniela Livia TRAŞCĂ
Asistent universitar drd.
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Fiecare ţară devenită stat membru al Uniunii Europene(UE) trebuie să-şi construiască o strategie economică de dezvoltare prin care să urmărească valorificarea la maximum a oportunităţilor ce decurg din acest statut. În ceea ce priveşte domeniul economic, direcţiile prioritare trebuie să privească: convergenţa, competitivitatea şi politicile referitoare la demografie, ocupare şi piaţa muncii.*

În această lucrare am analizat procesul de convergenţă economică în cadrul statelor din Europa Centrală şi de Est (ECE), înainte de aderarea la UE. Comparând experienţa acestor state cu cea a statelor de coeziune reiese clar că statele din ECE au înregistrat rezultate mult mai bune în ceea ce priveşte procesul de convergenţă până la momentul aderării acestora la UE.

Cuvinte-cheie: convergenţă; integrare economică; investiţii străine directe; decalaj economic.

Clasificarea REL: 20F, 20B; 20E; 20Z.



Analiza procesului de convergenţă are în vedere două componente principale:

- convergenţa reală (catching-up process) cu restul Uniunii Europene, proces ce vizează convergenţa veniturilor;
- convergenţa nominală, proces ce vizează convergenţa preţurilor.

Cât privesc criteriile convergenţei nominale, îndeplinirea acestora a fost stipulată în Tratatul de la Maasticht şi au în vedere: datoria publică, deficitul bugetar, rata dobânzii, rata inflaţiei şi cursul de schimb. Spre deosebire de convergenţa nominală, îndeplinirea criteriilor de convergenţă reală nu este stipulată în nici un tratat internaţional. Îndeplinirea lor însă este foarte importantă deoarece creează premisele ca ţara respectivă să beneficieze din plin de avantajele unei singure monede.

Studiul de faţă are în vedere statele care au devenit membre ale UE la 1mai 2004 (Slovenia, Slovacia, Letonia, Lituania, Cehia, Ungaria, Polonia şi Estonia), precum şi cele care au aderat la 1 ianuarie 2007 (România şi Bulgaria). Criteriile de convergenţă reală care urmează a fi analizate vizează: ponderea nivelului PIB/locuitor în media UE şi rata medie anuală de creştere economică pentru a stabili perioada necesară fiecărui stat de a atinge 100% media UE-27, ponderea exporturilor de bunuri şi servicii în PIB, precum şi ponderea formării brute de capital în PIB şi a stocului de intrări al investiţiilor străine directe. Perioada analizată este cuprinsă între anii 1997 şi 2008.

Majoritatea studiilor recente arată că ajungerea din urmă a statelor bogate sau aşa numita convergenţă beta este foarte rară; mai des întâlnită este convergenţa sigma sau convergenţa în cadrul unor clustere sau grupe de ţări.

Statele din Europa Centrală şi de Est sunt interesate de convergenţa beta sau, altfel spus, de ajungerea din urmă a celor mai bogate ţări din UE. Acest proces, pentru a fi finalizat cu succes, necesită în primul rând, rate înalte de economisire şi de investiţii, îmbunătăţirea standardelor educaţionale şi a forţei de muncă, îmbunătăţirea competitivităţii.

Perioada analizată 1997-2006, în vederea ilustrării vitezei de convergenţă a acestor state, este împărţită la rândul său, în două subperioade, aşa cum reiese şi din tabelul de mai jos:

Tabelul 1

Convergenţa statelor din ECE faţă de nivelul UE-27

Ţara	Ponderea PIB-ului/locuitor în media UE-27 la PPC (UE-27=100)				Viteza de convergenţă (reducerea decalajului faţă de media UE-27 în %)*	
	1997	2000	2004	2008	1997-2004	2004-2008
Bulgaria	26.6(e)	27.9	33.6	40.2(p)	7.0	6.6
Cehia	73.3(e)	68.7	76.1	83.7(p)	2.8	7.6
Estonia	41.2(e)	44.8	57	74.5(p)	15.8	17.5
Lituania	38.3(e)	39.4	51.1	64.6(p)	12.8	13.5
Letonia	34.7(e)	36.9	45.5	63.7	10.8	18.2
Polonia	47.0(e)	48.5	50.8	56.9(p)	3.8	6.1
România	:	26	33.6	40.5(p)	7.6[1]	6.9
Slovenia	76.0(e)	78.9	85	93.2(p)	9.0	8.2
Slovacia	52.0(e)	50.5	56.7	69.5(p)	4.7	12.8
Ungaria	51.7(e)	56.3	63.9	65.5(p)	12.2	1.6

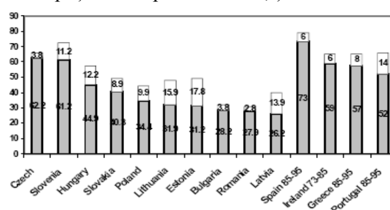
** date prelucrate; [1] intervalul analizat este cuprins între anii 2000-2004; (e) estimări; (p) previziuni.*

Sursa: Eurostat

Aşa cum reiese şi din tabelul de mai sus, e limpede că integrarea are un impact pozitiv asupra procesului de convergenţă reală. Statele care au înregistrat cele mai bune performanţe în ceea ce priveşte reducerea decalajului faţă de media UE-27, în perioada de dinaintea aderării, au fost ţările baltice – Estonia, Letonia şi Lituania. Următorul grup de ţări este format din Ungaria şi Slovenia, ţări care au reuşit să-şi reducă decalajul cu 12.2 procente faţă de media UE-27 şi, respectiv cu 9.0 procente.

Dacă comparăm condiţiile iniţiale ale statelor din ECE cu cele ale statelor de coeziune, putem sesiza următoarele asemănări, aşa cum reiese şi din figura de mai jos:

- la momentul aderării Spaniei la UE, adică în anul 1985, aceasta înregistra un nivel al PIB-ului ca pondere în media UE-12 de 73 procente; acest nivel a fost înregistrat de Slovenia în 2004, ca pondere în media UE-15;
- Irlanda şi Grecia, la momentul aderării lor pot fi comparate cu Cehia şi Ungaria;
- Portugalia, la momentul aderării înregistra valori ale PIB-ului ca pondere în media UE-12 cu puţin deasupra Slovaciei, ţărilor baltice şi Poloniei.



Sursa: Eurostat şi WIIW; U. Varblane, P. Vahter, 2005 p.20

Figura 1: Procesul de convergenţă reală în cadrul ţărilor ECE în perioada 1995-2005 şi în cadrul statelor de coeziune după aderarea la UE***1***

[1] Partea de jos a fiecărei coloane reprezintă nivelul PIB-ului la momentul aderării la UE, iar partea de sus arată viteza de convergenţă în perioada 1995-2005.

Spre deosebire de datele din tabelul 1, datele din figura 1 sunt exprimate ca pondere din media UE-15 în ceea ce privesc statele din ECE şi ca pondere din media UE-12, în cazul statelor de coeziune, iar intervalul analizat este cuprins între 1995-2005.

Pentru a înţelege evoluţiile prezentate în tabelul şi figura de mai sus este necesar să analizăm şi alte variabile macroeconomice înainte de aderarea la UE cum ar fi viteza de convergenţă, ponderea exporturilor în PIB, ponderea formării brute de capital în PIB, precum şi stocul intrărilor de investiţii străine directe în PIB:

Tabelul 2

Situaţia macroeconomică a statelor din ECE şi a statelor de coeziune înainte de aderarea la UE

Ţara	Viteza de convergenţă înainte de aderarea la UE (%)	Ponderea exporturilor în PIB (%)	FBCF ca pondere în PIB (%)	Stocul de intrări de ISD ca pondere în PIB (%)
Bulgaria	7.0	40	20.5	24[1]
Cehia	2.8	62	25.8	47.7
Estonia	15.8	53	31.4	81.6
Lituania	12.8	41	22.3	25.9
Letonia	10.8	30	27.5	30.4
Polonia	3.8	32	18.1	30.7
România	7.6	30	21.8	21[1]
Slovacia	9.0	49	24.1	34.2
Slovenia	4.7	65	25.4	21.3
Ungaria	12.2	55	22.4	55.7
Irlanda	*-2*[1]	*36*[1]	*16.5*[1]	*155*[1]
Spania	*-6*[1]	*19*[1]	*21.1*[1]	*5*[1]
Portugalia	*-4*[1]	*32*[1]	*22.3*[1]	*19*[1]
Grecia	*0*[1]	*19*[1]	*18.7*[1]	*20*[1]

Sursa: [1]U.Varblane, P. Vahter, calcule bazate pe date furnizate de Eurostat, precum şi World Investment Report 2003.; date prelucrate de autor pe baza datelor furnizate de Eurostat.

În tabelul de mai sus sunt analizaţi câţiva indicatori pentru a putea compara situaţia iniţială a economiilor din ECE înainte de aderare cu cea a ţărilor de coeziune. În a doua coloană sunt cuprinse date referitoare la convergenţa economică a statelor din ECE în perioada 1997-2004, iar datele referitoare la statele de coeziune au în vedere perioada de dinaintea aderării lor (Irlanda: 1961-1973, Grecia: 1973-1985; Spania: 1973-1985; Portugalia: 1973-1985). Aşa cum putem observa şi din tabel, statele din ECE au fost mult mai pregătite pentru aderarea la UE, iar procesul de convergenţă a fost mult mai dinamic, convergenţa venitului situându-se între 2.8 procente din media UE-27 şi 15.8 procente.

Cât priveşte gradul de deschidere al economiilor analizate, acesta variază între 19 şi 36 procente în rândul ţărilor de coeziune la momentul aderării lor la UE. Prin comparaţie, gradul de deschidere al statelor din ECE la nivelul anului 2004, variază între 30 procente în Letonia şi România, şi 65 de procente în Slovenia.

În ceea ce priveşte ponderea formării brute de capital fix (FBCF) în produsul intern brut, nu sunt diferenţe semnificative în ceea ce priveşte ambele grupe de ţări. Diferenţele semnificative pot fi foarte uşor sesizabile în ceea ce priveşte atractivitatea statelor analizate faţă de investiţiile străine directe. Cu excepţia Irlandei, toate celelalte state de coeziune au înregistrat la momentul aderării un nivel foarte redus, comparativ cu statele din ECE.

Pentru a stabili perioada necesară acestor state de a atinge nivelul de 100% din media UE-27 voi utiliza următoarea ecuaţie:

$c_0 \times (g_c)^n = c_T \times (g_{UE})^n$ unde,

- c_0 reprezintă nivelul iniţial al PIB-ului/locuitor, ca pondere în media UE-27, respectiv UE-15;
- c_T reprezintă nivelul ţintă (în cazul acesta 100% din media UE-15, media UE-27);
- g_c, g_{UE} reprezintă indicii ratelor de creştere prognozate pentru ţările analizate, şi respectiv pentru UE-15, UE-27;
- n este numărul de ani necesari atingerii nivelului ţintă.

Din ecuaţia de mai sus rezultă că:

$n=[\ln(c_T)-\ln(c_0)]/[\ln(g_c)-\ln(g_{UE})]$

Pentru a calcula numărul de ani necesari statelor din ECE pentru a atinge media UE-27, precum şi media UE-15, presupunem o rată medie anuală de creştere în UE-27 de 2.2%, iar în UE-15 de 2%. Viteza de convergenţă a acestor state pentru a atinge 100% media UE-27, precum şi media UE-15 este calculată în tabelul de mai jos:

Tabelul 3

Numărul de ani necesari pentru a atinge media UE-27 şi media UE-15

Ţara	Ponderea PIB-ului/locuitor în media UE-27 la PPC(UE-27=100) în 1997	Ponderea PIB-ului/locuitor în media UE-15 la PPC(UE-15=100) în 1998	Rata medie anuală de creştere	Ani necesari atingerii nivelului de 100% din media UE-27	Ani necesari atingerii nivelului de 100% din media UE-15
Bulgaria	26.6(e)	23	4.6	58	59
Cehia	73.3(e)	61	2.7	62	71
Estonia	41.2(e)	36	8.7	14	16
Lituania	38.3(e)	34	7.65	18	20
Letonia	34.7(e)	30	8.5	18	19
Polonia	47.0(e)	41	4.16	40	42
România	26[1]	22[1]	6.5[1]	33	35
Slovenia	76.0(e)	66	3.93	16	22
Slovacia	52.0(e)	45	4.18	34	38
Ungaria	51.7(e)	45	4.34	31	35

[1]*pentru România nivelul este cel din 2000, iar rata medie de creştere pentru perioada 2000-2006.*
Sursa: Eurostat, date prelucrate de autor.

În tabelul de mai sus, rata medie anuală de creştere pentru toate ţările, cu excepţia ţării noastre, a fost calculată pentru intervalul 1997-2006, folosind date furnizate de Eurostat. Din tabel se observă că România, dacă continuă să înregistreze o medie anuală de creştere de 6.5%, aşa cum a înregistrat în perioada 2000-2006, are nevoie de 33 de ani ca să atingă 100% nivelul mediu al UE-27, şi de 35 de ani ca să atingă nivelul UE-15. Totodată se mai poate constata că Cehia şi Bulgaria sunt statele care înregistrează cele mai slabe performanţe în ceea ce priveşte viteza de convergenţă.

Din întreaga analiză, rezultă că statele din ECE au fost mult mai pregătite de aderare decât ţările de coeziune, atât prin prisma gradului de deschidere spre exterior, prin prisma gradului de atractivitate faţă de investiţiile străine directe, cât mai ales prin prisma dinamicii procesului de convergenţă. De asemenea, din tabelul de mai sus rezultă că intervalul de timp în care statele din ECE vor atinge media UE-15 este cuprins între 16 ani şi 71 de ani.

Pentru ca aceste ţări să înregistreze aceleaşi performanţe pe care le-au înregistrat înainte de aderarea la UE şi după aderare este necesar ca fiecare din acestea să-şi construiască o strategie economică de dezvoltare prin care să urmărească valorificarea la maximum a oportunităţilor ce decurg din acest statut, iar în ceea ce priveşte domeniul

economic, direcţiile prioritare să fie: convergenţa, competitivitatea şi politicile referitoare la demografie, ocupare şi piaţa muncii.

Bibliografie

D.Dăianu, „Is catching-up possible in Europe”, *TIGER Working Papers Series,* Warsaw, May 2002;

U. Varblane, P. Vahter, „An analysis of the economic convergence process in the transition countries”, University of Tartu, Faculty of Economics and Business Administration, 2005;

G. Kolodko, „Globalization and catching-up in Transition Economies”, University of Rochester Press;

M. Pradeep, M. Selowsky, „Transition: The first ten years”, World Bank, 2001.

T. Rajasalu, „Convergence in the European Union and Some Guidelines for Institutional Reforms in Estonia”, in *Factors of Convergence: a Collection for the Analysis of Estonian Socio-Economic and Institutional Evolution,* 2001;

WIIW. Handbook of Statistics. Countries of transition 2003, WIIW, Vienna, 2003.

EVOLUȚII ALE CONVERGENȚEI CĂTRE CONDIȚIILE DE ACCEDERE LA UNIUNEA MONETARĂ EUROPEANĂ ALE UNOR ȚĂRI RECENT INTEGRATE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ



Radu STROE
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat: *Studiul îşi propune o analiză multicriterială a convergenţei spre criteriile Maastrich a performanţelor economice ale unor ţări din estul şi sud-estul Europei, recent integrate în Uniunea Europeană. Este evidentă o convergenţă fluctuantă pe trend diferenţiat pe ţări, datorată altor priorităţi economico-sociale specifice fiecăruia din statele analizate.*

Clasificare REL : 8E, 8M, 16E, 18B, 18F.



Începând cu anul 2004, un grup de ţări central şi sud-est europene au realizat nivele de dezvoltare economico-socială care le-au asigurat intrarea în Uniunea Europeană. Următorul lor obiectiv în interiorul acestei comunităţi a fost declarat de mai multe ori, de către fiecare ţară, că este trecerea până în 2010 - 2013 la moneda EURO.

În acest studiu am inclus 10 ţări şi am avut în vedere trei dintre indicatorii Maastrich în evoluţia lor pe perioada 2005 – 2008, cu date statistice pentru 2005 şi cu predicţii guvernamentale pentru 2008(Tabelul 1).

Tabelul 1

Țara	2005			2008		
	ri	sb	dp	ri	sb	dp
Bulgaria	6,6	2,3	69,0	3,8	1,7	74,7
Cehia	2,2	-2,6	36,6	3,4	-3,1	41,8
Estonia	3,6	2,3	86,0	5,6	2,2	110,2
Letonia	7,0	-0,2	99,4	6,4	0,3	123,6
Lituania	3,0	-0,5	49,0	4,0	-0,7	70,1
Polonia	0,7	-2,9	43,7	2,6	3,5	44,1
România	8,6	-0,8	29,6	4,2	-2,9	24,1
Slovacia	3,7	-3,6	56,9	2,2	-2,5	46,9
Slovenia	2,4	-1,5	66,2	2,5	-1,6	54,6
Ungaria	3,3	-6,1	73,2	3,7	-5,4	76,9

Notă: ri = rata inflaţiei(%, an la an)
sb = rata în PIB a soldului bugetului(%)
dp = rata în PIB a datoriei publice(%)

Studiul are ca obiect analiza multicriterială a evoluției respectivelor state în direcția menționată, ierarhizarea lor în acest sens şi aprecierea măsurii convergenţei spre trecerea lor la moneda EURO. Dintre cele 10 ţări, Slovenia este singura care a trecut deja la moneda EURO. Am luat-o în studiu fiind congruentă cu celelalte nouă ţări sub raportul tipului de economie de la care a pornit, dar şi ca etalon al ţărilor menţionate pentru evoluţia ulterioară accederii la moneda Euro.

Analiza am realizat-o prin metoda poligonului, generat pentru fiecare ţară şi an de cei trei indicatori luaţi în studiu. Valorile statistice sau prognozate ale fiecărui indicator au fost normate pe intervalul [0, 1] astfel încât valoarea cea mai nefavorabilă a indicatorului să fie exprimată prin "zero", iar cea mai favorabilă prin "unu". Intervalele [minim, maxim] pentru fiecare indicator şi formula de normare sunt date în tabelul 2, unde x reprezintă valoarea care trebuie normată.

Tabelul 2

Indicator	Valoare minimă m	Valoare maximă M	Formulă de normare
Rata inflaţiei	0%	10%	(M – x) / (M - m)
Rata în PIB a soldului bugetului	-10%	4%	(x – m) / (M - m)
Rata în PIB a datoriei publice	10%	150%	(M – x) / (M - m)

Măsura convergenţei fiecărui stat către obiectivul "EURO" am exprimat-o prin gradul de acoperire a suprafeţei triunghiului de arie maximă, de către suprafaţa triunghiului generat de nivelul normat al indicatorilor luaţi în studiu. Această măsură, ca şi contribuţia nivelului fiecăruia din aceşti trei indicatori la realizarea ei, sunt date în tabelul 3.

Tabelul 3

Ţara	2005				2008			
	Măsura convergenţei	Contribuţia factorilor(%)			Măsura convergenţei	Contribuţia factorilor(%)		
		ri	sb	dp		ri	sb	dp
Bulgaria	0,4547	18,7	40,1	41,2	0,5634	30,7	43,9	25,4
Cehia	0,6168	36,6	25,1	38,3	0,5292	34,7	23,5	41,8
Estonia	0,5441	32,5	46,9	20,6	0,3286	27,1	58,4	14,5
Letonia	0,2474	19,7	54,9	25,4	0,2043	27,9	61,2	10,9
Lituania	0,6364	38,9	27,1	34,0	0,4851	32,5	36,9	30,6
Polonia	0,4932	52,1	25,4	22,5	0,7540	38,1	19,8	42,1
România	0,3368	4,3	41,2	54,5	0,3922	39,9	18,7	41,4
Slovacia	0,4377	36,9	24,1	39,0	0,6004	39,2	24,2	36,6
Slovenia	0,5544	43,7	28,5	27,8	0,5932	33,1	28,7	38,2
Ungaria	0,3068	47,2	15,0	37,8	0,3064	44,6	19,4	36,0

Creşterea măsurii convergenţei se realizează în cinci ţări (Bulgaria, Polonia, România, Slovacia şi Slovenia). Deoarece datele pentru anul 2008 sunt predicţii guvernamentale, această creştere reprezintă doar un trend pe care şi-l propun guvernele respective şi nu o certitudine, fiind sub imperiul stabilităţii politice dar şi al factorilor naturali. Faptul că Slovenia se află în acest grup atestă o continuare a evoluţiei sale pe linia pe care s-a angajat când şi-a propus trecerea la moneda EURO. Ungaria prezintă o situaţie

staţionară pe intervalul studiat. Celelalte patru ţări (Cehia, Estonia, Letonia şi Lituania) realizează o diminuare a măsurii convergenţei.

Este de remarcat rolul ratei inflaţiei ca factor al variaţiei măsurii convergenţei: se regăseşte cu o contribuţie însemnată atât în cazul creşterii, cât şi în cazul diminuării acesteia. De asemenea, se remarcă o tendinţă de radicalizare a statelor în ce priveşte gruparea lor în raport cu media anului 2005 a măsurii convergenţei (0,4628) (Tabelul 4), respectiv a anului 2008 (0,4756) (Tabelul 5).

Tabelul 4

Ţări aflate sub medie (cu cel puţin 30%)	Ţări aflate în jurul mediei (±7%)	Ţări aflate peste medie (cu cel puţin 18%)
România Ungaria Letonia	Polonia Bulgaria Slovacia	Lituania Cehia Slovenia Estonia

Tabelul 5

Ţări aflate sub medie (cu cel puţin 17%)	Ţări aflate în jurul mediei	Ţări aflate peste medie (cu cel puţin 10%)
România Estonia Ungaria Letonia	Lituania	Polonia Slovacia Slovenia Bulgaria Cehia

Pe o tendinţă de creştere a măsurii convergenţei cu circa 3%, se constată o diminuare a decalajului faţă de medie atât pentru grupul ţărilor aflate sub medie, cât şi pentru grupul ţărilor aflate peste medie, precum şi quasiabsenţa ţărilor aflate în jurul mediei. Astfel, decalajul dintre ţara din grupul “sub medie” şi cu nivelul cel mai ridicat din acest grup(România, atât pentru anul 2005, cât şi pentru anul 2008), pe de o parte, şi ţara din grupul “peste medie” şi cu nivelul cel mai scăzut din acest grup (Estonia, pentru anul 2005, şi Cehia, pentru anul 2008), pe de altă parte, s-a redus de la 48% din medie în 2005 la 27% din medie în 2008. În acelaşi timp, raportul max/min al măsurii convergenţei s-a accentuat de la 2,6:1 în anul 2005 (Lituania versus Letonia) la 3,7:1 în anul 2008 (Polonia versus Letonia). De asemenea, s-au produs modificări multiple în ce priveşte structura fiecărui grup. Estonia a migrat din grupul “peste medie” în anul 2005 în grupul “sub medie” în anul 2008; Bulgaria, Polonia şi Slovacia au migrat din grupul “în jurul mediei” în anul 2005 în grupul “peste medie” în anul 2008; Lituania a migrat din grupul “peste medie” în anul 2005 în grupul “în jurul mediei” în anul 2008; Cehia a trecut din topul grupului “peste medie” în anul 2005 pe ultimul loc din acest grup în anul 2008.

Tabelul 6

Variaţia măsurii convergenţei în intervalul 2005 – 2008 şi aportul modificării nivelului celor trei indicatori la această variaţie sunt redate în tabelul 6.

Țara	Variația măsurii convergenței în 2008 față de 2005		Aportul modificării nivelului factorilor la variația măsurii convergenței în 2008 față de 2005					
			ri		sb		dp	
	Unități fizice	%	Unități fizice	%	Unități fizice	%	Unități fizice	%
Bulgaria	+ 0,1087	+ 23,9	+ 0,1053	+ 96,9	+ 0,0091	+ 8,4	- 0,0057	- 5,3
Cehia	- 0,0876	- 10,3	- 0,0425	- 48,5	- 0,0304	- 34,7	- 0,0147	- 16,8
Estonia	- 0,2155	- 39,6	- 0,0875	- 40,6	- 0,0634	- 29,4	- 0,0646	- 30,0
Letonia	- 0,0431	- 17,1	+ 0,0084	+ 19,5	- 0,0109	- 25,3	- 0,0406	- 94,2
Lituania	- 0,1513	- 23,8	- 0,0543	- 35,9	- 0,0250	- 16,5	- 0,0720	- 47,6
Polonia	+ 0,2608	+ 48,9	- 0,0169	- 6,5	+ 0,1323	+ 50,7	+ 0,1454	+ 55,8
România	+ 0,0554	+16,4	+ 0,1422	+ 256,7	- 0,0654	- 118,1	- 0,0214	- 38,6
Slovacia	+ 0,1627	+ 37,2	+ 0,0747	+ 45,9	+ 0,0395	+ 24,3	+ 0,0485	+ 29,8
Slovenia	+ 0,0388	+ 7,0	+ 0,0029	+ 7,5	+ 0,0014	+ 3,6	+ 0,0345	+ 88,9
Ungaria	- 0,0004	- 0,1	- 0,0079	- 1975,0	+ 0,0134	+ 3350,0	- 0,0059	- 1475,0

Pentru cinci ţări variaţia măsurii convergenţei este pozitivă cu rate între 7% şi 49%, astfel:

- Slovenia şi România cu rate relativ mari de 7% - 16%;
- Bulgaria, Slovacia şi Polonia cu rate mari de peste 24%;

Pentru patru ţări variaţia măsurii convergenţei este negativă cu rate între -10% şi - 40%, astfel:

- Cehia şi Letonia cu rate relativ mari -10%; - 16%;
- Lituania şi Estonia cu rate mari sub -24%.

Ungaria prezintă staţionaritate.

Dintre cele nouă ţări la care variaţia măsurii convergenţei este semnificativă, se confirmă impactul major al ratei inflaţiei la şase ţări pentru care aportul acestui factor este de minim 40% din respectiva variaţie. Tot pentru câte şase ţări menţionăm aportul semnificativ al soldului bugetului în limita a 25% din variaţie, dar, mai ales, aportul masiv al datoriei publice, în general de minim 30%.

Din analiza congruenţei sensului variaţiei măsurii convergenţei cu sensul aportului factorilor se poate aprecia consecvenţa politicii de convergenţă a unei tari. Astfel, Slovacia şi Slovenia sunt consecvente pe sensul de accentuare a convergenţei: creşterea măsurii acesteia se realizează prin aportul favorabil al tuturor celor trei factori. Putem vorbi de o consecvenţă pe sensul opus, de recul al convergenţei, pentru Cehia, Estonia şi Lituania: diminuarea măsurii convergenţei prin aportul nefavorabil al tuturor celor trei factori. De asemenea, putem vorbi de o inconsecvenţă a politicii de convergenţă pentru Letonia, Polonia şi România pentru care aportul factorilor este contradictoriu.

Concluzii:

a) grupul celor zece ţări se situează în medie, în intervalul 2005 – 2008, la

jumătatea distanţei faţă de situaţia ideală, adică îndeplinirea completă a celor trei condiţii Maastrich analizate; în intervalul analizat se înregistrează pe medie o creştere a măsurii convergenţei de numai 3%;

b) variaţia stării lor este favorabilă pentru cinci dintre ele, nefavorabilă pentru patru dintre ele şi staţionară pentru una dintre ele;

c) există diferenţieri relativ mari ale măsurii convergenţei în interiorul grupului; menţionăm raportul max/min; de asemenea, faptul că unele dintre ţări depăşesc 60% din măsura maximă a convergenţei, în timp ce altele nu ating nici 30%;

d) pentru trei dintre cele zece ţări factorii de convergenţă nu au aport omogen (unii influenţează favorabil, alţii nefavorabil), ceea ce denotă o insuficientă determinare pentru realizarea obiectivului EURO;

e) există o distorsiune între prioritatea obiectivului strategic declarat de a adopta moneda EURO şi priorităţile economice, sociale şi financiare operative ale intervalului analizat; patru dintre ţări înregistrează o variaţie nefavorabilă a convergenţei către condiţiile Maastrich, una înregistrează o stare staţionară, iar alte trei un aport contradictoriu al factorilor de convergenţă.

Bibliografie:

Stroe, Radu - "Risk and economic growth", *Analele Universităţii Dunărea de Jos*, vol. 16, Galaţi, 2006

Văcărel, Iulian - Finanţe publice, EDP, Bucureşti, 2004 (coordonator)

* * * - *Buletin statistic trimestrial*, Institutul Naţional de Statistică, vol.1– 4/2006, vol. 1– 2/2007

* * * - *Emergin Europe Monitor*, vol.14, London, 2007

* * * - *Raport trimestrial*, Banca Naţională a României, vol.1– 4/2006, vol. 1– 2/2007

IMPACTUL ADERĂRII LA UNIUNEA EUROPEANĂ ASUPRA PIEȚEI DE CAPITAL DIN ROMÂNIA

■

Dragoş MÎNJINĂ
Doctorand
Andrei STĂNCULESCU
Asistent universitar drd.
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Aderarea la Uniunea Europeană a avut un impact semnificativ asupra pieței de capital din România. În această lucrare sunt prezentate aspecte ale pieței de capital influențate de evenimentul menționat, cum ar fi un cadru legislativ armonizat cu legislația UE şi o arhitectură a pieței de capital restructurată. Pentru a surprinde efectul aderării asupra pieței de capital din România se efectuează o analiză a indicatorilor specifici ai piețelor de capital (cum ar fi capitalizare bursieră, volumul tranzacțiilor, indici de piață etc.) calculați în perioadele pre şi post aderare. Se realizează şi o analiză comparativă cu indicatorii piețelor de capital din noile state membre UE aflate în aceeaşi regiune, indicatori calculați în perioadele de timp corespunzătoare. De asemenea, lucrarea se concentrează şi asupra unor fenomene amplificate de aderarea la UE, cum ar fi corelația evoluției prețurilor de pe piața de capital românească cu aceea a prețurilor de pe piețele de capital ale statelor din Europa Centrală şi de Est, noi membre UE, precum şi corelația cu piețele de capital dezvoltate din Europa şi Statele Unite, piețe care determină evoluțiile cotațiilor de pe piețele de capital menționate anterior. În acest scop se determină şi se analizează coeficienți de corelare ai indicilor bursieri din România cu indicii burselor externe.*

Clasificare REL: 11B

■

Funcționarea pieței româneşti de capital a fost reluată, după o pauză din 1948 (determinată de naționalizarea proprietății private de către regimul comunist, care a întrerupt existența din 1882 a primei burse din România), odată cu crearea cadrului legal pentru tranzacționarea acțiunilor, în 1994. Aceasta a permis înființarea Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare, organizarea şi funcționarea Bursei de Valori de la Bucureşti, emisiunea şi tranzacționarea valorilor mobiliare, şi reglementarea activităților de brokeraj ale intermediarilor şi consultanților de investiții.

Tranzacționarea efectivă a început la BVB în 20 noiembrie 1995. La momentul redeschiderii, la BVB erau listate şase companii, iar la capătul ultimei şedințe de tranzacționare a anului 2006, în 19 decembrie, numărul companiilor admise la tranzacționare a fost de 58 (1). În septembrie 1996, a fost oficial deschisă piața RASDAQ, tranzacționarea pe această piață începând o lună mai târziu. Piața RASDAQ, care a fost modelată după sistemul de tranzacționare NASDAQ din Statele Unite, a fost creată pentru a permite tranzacționarea acțiunilor a aproximativ 6.000 de companii care, urmare a Programului de Privatizare în Masă, au fost parțial privatizate către populație. De la înființarea pieței s-au făcut eforturi constante de filtrare a emitenților tranzacționați pe piața RASDAQ, la finele anului 2006 ajungându-se la un număr de 2.419 societăți listate (2). În iulie 1997, Bursa

Monetar Financiară şi de Mărfuri Sibiu (BMFMS) a devenit prima bursă de instrumente derivate din România, în prezent în cadrul acesteia fiind tranzacţionate contracte futures şi options pe acţiunile cele mai lichide cotate la BVB, şi pe valute.

Respectarea angajamentelor asumate în negocierile de aderare a României la Uniunea Europeană, lansate oficial în data de 15.02.2000, şi mai ales necesitatea consolidării pieţei de capital, pentru a răspunde cât mai eficient provocărilor unei economii din ce în ce mai integrată cu cele ale Uniunii Europene, au impus alinierea reglementărilor pieţei de capital la reglementările europene, şi restructurarea cadrului instituţional al acesteia.

Numeroasele schimbări prin care a trecut legislaţia pieţei de capital româneşti au culminat cu adoptarea legii consolidate a pieţei de capital, aprobată în iunie 2004 şi intrată în vigoare două luni mai târziu. Legislaţia cu privire la piaţa de capital, modificată în 2004, a transpus prevederile actelor normative comunitare din domeniu şi a luat în considerare o serie de alte documente, precum concluziile Raportului Băncii Mondiale privind piaţa de capital a României, şi cele ale Organizaţiei pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OCDE), referitoare la principiile conducerii corporative. Legea nr. 297/2004 privind piaţa de capital şi reglementările secundare emise (sau care vor fi emise) în aplicarea acesteia urmăresc aplicarea unor măsuri concertate privind creşterea transparenţei pieţei, informarea corectă şi completă a investitorilor, supravegherea şi controlul pieţelor reglementate, în vederea prevenirii posibilelor efectele negative şi a identificării riscurilor (3).

Armonizarea legislaţiei pieţei de capital cu aceea a UE a continuat în 2005, finalizarea şi implementarea legislaţiei secundare în aplicarea Legii nr. 297/2004 constituind un obiectiv major al CNVM pentru acest an (4). S-a procedat la reanalizarea reglementărilor, urmărindu-se în continuare armonizarea cu principalele directive emise recent de Uniunea Europeană, cu incidenţă asupra pieţei de capital:

a) Directiva nr. 2004/25/EC privind ofertele publice de preluare;

b) Directiva nr. 2004/39/EC privind pieţele de instrumente financiare (MIFID);

c) Directiva nr. 2004/72/EC privind practicile de piaţă acceptate, definiţia informaţiilor privilegiate, întocmirea listei persoanelor care deţin informaţii privilegiate, notificarea tranzacţiilor realizate de administratori, precum şi a tranzacţiilor suspecte;

d) Directiva nr. 2004/109/EC privind armonizarea cerinţelor de transparenţă, privind informaţiile referitoare la emitenţii ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacţionare pe o piaţă reglementată.

În 2006, CNVM a înregistrat un progres considerabil în ceea ce priveşte alinierea reglementărilor naţionale la acquis-ul comunitar din domeniul pieţei de capital, adoptat de Comisia Europeană. România este primul stat care a adoptat integral legislaţia europeană privind pieţele de instrumente financiare (5). Notificarea acestui fapt s-a putut realiza după aprobarea Regulamentului nr. 32/2006 privind serviciile de investiţii financiare şi a Regulamentului nr. 31/2006, care completează reglementările CNVM, în vederea implementării unor prevederi ale Directivelor Europene.

Efortul de reglementare al CNVM, în direcţia armonizării cu normele şi mecanismele UE, a fost însoţit de un efort similar al organismelor care se autoreglementează (6). În acest sens, BVB a adoptat în 2006 noul „Cod Bursier", ce însumează toate reglementările referitoare la derularea tranzacţiilor pe piaţa bursieră. Acesta conţine prevederi care vizează (7):

a) o nouă structură pentru piaţa reglementată administrată de către BVB;
b) criterii mult mai precise de evaluare a condiţiilor de lichiditate pe care trebuie să le îndeplinească titlurile admise la tranzacţionare;
c) reducerea duratei opririi de la tranzacţionare a unui emitent ca urmare a anunţurilor sau evenimentelor interne ale companiei;
d) creşterea flexibilităţii în adoptarea deciziilor de suspendare a limitei maxime de variaţie a preţului (+/- 15 %);

e) reglementarea unor tehnici de tranzacţionare mai elaborate, cum ar fi cumpărările „în marjă" şi vânzările „în lipsă".

Schimbările în planul reglementărilor pieţei de capital au fost completate şi de modificări ale arhitecturii pieţei de capital. Astfel, în 2005, BVB s-a transformat din entitate de drept public în societate comercială pe acţiuni, şi a fuzionat cu Bursa Electronică Rasdaq S.A. În consecinţă, în prima parte a anului 2006, odată cu autorizarea BVB ca operator de piaţă de către CNVM, a încetat în mod oficial să mai existe situaţia atipică (mai ales pentru o piaţă care avea o capitalizare mai mică de 20 miliarde de euro) a pieţei de capital din România, care mai bine de 10 ani a funcţionat în paralel cu două pieţe şi sisteme distincte, în cadrul cărora se puteau realiza tranzacţii cu acţiunile companiilor româneşti. Din anul 2005 a fost înfiinţat Fondul de Compensare a Investitorilor, care a atins în anul 2006 plafonul minim de compensare stabilit în cadrul negocierilor de aderare, 2.000 euro. Plafonul de compensare va fi majorat gradual până la data de 1 ianuarie 2012, la suma de 20.000 euro, prevăzută de Directiva 97/9/CEE privind schemele de compensare pentru investitori. Prin înfiinţarea în 2006 a Depozitarului Central SA s-a asigurat consolidarea sistemului de compensare-decontare. Unificarea pieţelor de acţiuni şi crearea Depozitarului Central şi a Fondului de Compensare a Investitorilor au condus la crearea unei infrastructuri compacte şi moderne, care reprezintă un punct forte al pieţei de capital din România (8).

În ciuda realizărilor menţionate şi a contextului macroeconomic favorabil din ultimii ani, gradul de adâncime financiară al pieţei de capital este în continuare scăzut. Cu toate acestea se înregistrează un trend ascendent (a se vedea Tabelul 1 (9)).

Tabel 1 – Structura sistemului financiar

pondere în PIB (%)

Instituţii de intermediere financiară	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Instituţii de credit (1)	31,0	30,8	36,6	44,6	50,6
Societăţi de asigurări (2)	1,5	1,8	1,9	2,2	2,5
Fonduri de investiţii (3)	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3
Societăţi de investiţii financiare (4)	1,4	1,4	1,3	1,8	2,3
Societăţi de leasing (5)	1,5	1,8	3,0	3,6	3,4
Alte instituţii implicate în activitatea de finanţare de natura creditului (6)	0,4	0,4	0,6	0,9	1,3
Total	**35,9**	**36,3**	**43,6**	**53,3**	**60,4**
Alte societăţi financiare					
BVB (7)	6,1	6,2	13,9	19,5	21,5
RASDAQ (BER) (7)	4,0	4,0	3,2	2,9	3,1

Sursa: BNR, CNVM, CSA, ALB, INS (datele pentru 2006 sunt provizorii)

1) Active nete ale instituţiilor de credit, inclusiv CREDITCOOP; 2) Valoarea activelor totale; 3) Activele fondurilor de investiţii; 4) Active nete ale Societăţilor de Investiţii Financiare (SIF); 5) Active nete finanţate; 6) Total active aferente societăţilor care desfăşoară activităţi de acordare de credite de consum, de emitere de garanţii şi asumare de angajamente, de microcreditare, precum şi ale celor care desfăşoară activităţi multiple de creditare; 7) Capitalizare bursieră.

Comparaţia între piaţa de capital din România şi pieţele similare din Polonia, Cehia şi Ungaria confirmă existenţa unui grad de adâncime financiară scăzut, faţă de pieţele similare din regiune (Tabel 2). Din punctul de vedere al capitalizării bursiere, în perioada 2003 – octombrie 2007, cea mai puternică bursă din Europa Centrală şi de Est este cea din Polonia (242,71 miliarde euro capitalizare bursieră, la finele lunii octombrie 2007, şi 62,07% din PIB, la sfârşitul anului trecut), aceasta beneficiind de creşteri spectaculoase în 2006 şi în 2007 (+50,78 %, în 2006 şi respectiv +46,23 %, în 2007). Evoluţia spectaculoasă a Bursei din Varşovia se datorează în principal creşterii încrederii şi interesului pentru

această piaţă, care îşi are originea înaintea integrării, influenţată, alături de alţi factori (printre care: creşterea credibilităţii economiei Poloniei în ansamblu; profiturile mari aşteptate în raport cu alte ţări, care în trecut urmau să fie incluse în UE; înscrierea în trendurile şi tendinţele pieţelor internaţionale cu mult timp înainte de aderare), de expectativa integrării şi realizarea acesteia (10).

Tabel 2 - Indicatorii pieţelor de capital din Europa Centrală şi de Est în perioada 2003 – oct. 2007

		2003	2004	2005	2006	10. 2007
Polonia	Capitalizare bursieră (mld. euro)	35,56	71,51	110,08	165,98	242,71
	Variaţie capitalizare (%)	-	101,13	53,94	50,78	46,23
	Capitalizare bursieră/PIB (%)	18,62	35,05	45,30	62,07	n/a
	Valoare tranzacţii (mld. euro)	8,46	14,53	24,75	43,66	55,12
	Variaţie valoare tranzacţii (%)	-	71,80	70,39	76,37	26,25
	Valoare tranzacţii/Capitalizare (%)	23,78	20,32	22,49	26,30	22,71
	Randament WIG (%)	44,92	27,94	33,66	41,6	25,22
Ungaria	Capitalizare bursieră (mld. euro)	13,23	20,86	27,59	31,69	33,53
	Variaţie capitalizare (%)	-	57,67	32,26	14,86	5,82
	Capitalizare bursieră/PIB (%)	17,88	25,75	31,35	35,53	n/a
	Valoare tranzacţii (mld. euro)	7,05	10,42	19,42	24,63	27,63
	Variaţie valoare tranzacţii (%)	-	47,70	86,45	26,79	12,20
	Valoare tranzacţii/Capitalizare (%)	53,31	49,94	70,40	77,71	82,39
	Randament indice BUX (%)	20,38	57,20	41,00	51,10	10,22
Cehia	Capitalizare bursieră (mld. euro)	19,89	32,10	45,88	57,90	67,83
	Variaţie capitalizare (%)	-	61,39	42,94	26,20	17,15
	Capitalizare bursieră/PIB (%)	24,86	36,89	46,82	51,42	n/a
	Valoare tranzacţii (mld. euro)	8,07	15,04	34,96	29,95	31,38
	Variaţie valoare tranzacţii (%)	-	86,38	132,46	-14,33	4,78
	Valoare tranzacţii/Capitalizare (%)	40,57	46,85	76,19	51,72	46,26
	Randament indice PX (%)	43,06	56,58	42,73	7,87	20,10
Grup Polonia, Ungaria, Cehia	Variaţie capitalizare (%)	-	81,25	47,47	39,23	34,63
	Capitalizare bursieră/PIB (%)	19.91	33,46	42,79	54,47	n/a
	Variaţie valoare tranzacţii (%)	-	69,58	97,92	24,13	16,18
	Valoare tranzacţii/Capitalizare (%)	34,33	32,12	43,11	38,44	33,17
	Randament mediu ponderat al indicilor (%)	39,66	40,23	37,03	35,14	22,75
România	Capitalizare bursieră (mld. euro)	4,89	10,62	17,48	24,85	35,38
	Variaţie capitalizare (%)	-	117,27	64,51	42,19	42,36
	Capitalizare bursieră/PIB (%)	9,23	17,42	22,13	25,65	n/a
	Valoare tranzacţii (mld. euro)	0,34	0,76	2,42	3,18	3,64
	Variaţie valoare tranzacţii (%)	-	119,85	218,88	31,45	14,43
	Valoare tranzacţii/Capitalizare (%)	7,05	7,13	13,83	12,78	10,27
	Randament BET (%)	30,90	100,96	50,90	22,23	23,60
Bulgaria	Capitalizare bursieră (mld. euro)	1,39	2,05	4,32	7,83	14,02
	Variaţie capitalizare (%)	-	47,00	110,74	81,52	78,94
	Capitalizare bursieră/PIB (%)	7,74	10,24	20,55	32,24	n/a
	Valoare tranzacţii (mld. euro)	0,13	0,44	1,02	1,42	3,30
	Variaţie valoare tranzacţii (%)	-	227,42	133,15	38,65	132,43
	Valoare tranzacţii/Capitalizare (%)	9,63	21,45	23,73	18,13	23,55
	Randament indice SOFIX (%)	148,16	38,00	32,38	48,28	58,03

Sursele datelor folosite sunt: www.gpw.com.pl; www.bse.hu; www.pse.cz; www.bvb.ro; www.bse-sofia.bg; http://epp.eurostat.ec.europa.eu; CNVM, 2007: pp. 86, calcule proprii.

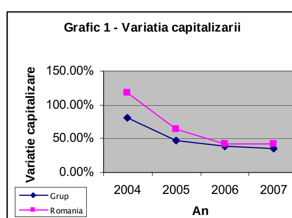
Note: - la calculul indicatorilor Capitalizare bursieră/PIB, PIB-urile (în preţuri curente) pentru anii 2003-2005 sunt extrase din Eurostat Yearbook 2006-2007, iar PIB-ul din 2006 este preluat din BVB, 2007: pp. 43;
- valoarea tranzacţiilor se referă numai la acţiuni;
- capitalizarea bursieră include şi companiile străine;
- capitalizarea bursieră din ultima coloană, pentru Bulgaria, este aferentă datei de 16.11.2007.

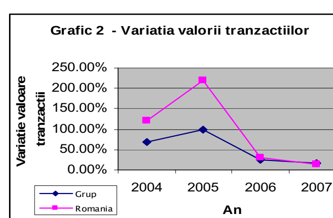
România se afla la finele anului 2006 pe locul al patrulea din punctul de vedere al capitalizării bursiere, plasându-se în urma Cehiei şi Ungariei, cu o capitalizare de 24,85

miliarde euro, reprezentând 25,65 % din PIB. Totuşi, la sfârşitul lunii octombrie 2007, piaţa de capital românească a reuşit să depăşească capitalizarea pieţei din Ungaria, pe fondul unei creşteri foarte bune (+42,36%, care a fost determinată, ca şi în 2006, de evoluţia ascendentă a cotaţiilor majorităţii titlurilor tranzacţionate şi de majorările de capital operate de unele companii, prin încorporarea rezervelor sau subscriere de numerar; la această creştere nu şi-au adus aportul, din păcate, până în luna octombrie, noi listări) şi al unei încetiniri a majorării capitalizării în Ungaria (creştere de doar +5,82%). Această evoluţie a fost facilitată de evoluţia mai alertă a preţurilor de pe piaţa românească în cursul anului 2007, indicele BET crescând cu 23,60%, faţă de indicele BUX, care a crescut cu 10,22%. Acelaşi loc patru îl ocupă piaţa românească între pieţele de capital analizate şi din punctul de vedere al valorii tranzacţiilor, care s-au menţinut la un nivel cu mult sub cel al celorlalte pieţe (în 2006, valoarea tranzacţiilor din România a fost de 3,18 miliarde euro, în timp ce Polonia a avut tranzacţii de 43,66 miliarde euro, Cehia de 29,95 miliarde Euro şi Ungaria de 24,63 miliarde euro).

Analiza comparativă a valorilor indicatorilor relativi, Capitalizare bursieră/PIB şi Valoare tranzacţii/Capitalizare bursieră (lichiditate), aferente celor cinci pieţe de capital urmărite, relevă o performanţă scăzută a pieţei de capital din România. Aceasta (în perioada 2006 – octombrie 2007) s-a situat pe ultimul loc din acest punct de vedere, după ce, în perioada 2003 – 2005, a ocupat penultimul loc. Mai mult, decalajele faţă de pieţele de capital ale Poloniei, Cehiei şi Ungariei sunt semnificative. Astfel, în 2006, piaţa de capital din România s-a situat la nivelul de 47% din indicatorul Capitalizare bursieră/PIB al grupului de ţări Polonia, Ungaria şi Cehia, iar în privinţa indicatorului Valoare tranzacţii/Capitalizare bursieră – la un nivel şi mai redus, respectiv 33%. Totuşi, potenţialul de creştere al pieţei româneşti de capital este foarte ridicat, deoarece se aşteaptă listarea unor companii mari în primii ani de după integrare (11).

De altfel, după cum se poate observa şi în graficele 1 şi 2 de mai jos, se constată ritmuri de creştere, ale capitalizării bursiere şi valorii tranzacţiilor, mai rapide pe piaţa de capital românească faţă de grupul de ţări menţionat, aproape în toată perioada analizată (cu excepţia perioadei ianuarie – octombrie 2007, în care creşterea valorii tranzacţiilor a fost mai mică pe piaţa de capital din România, +14,43%, faţă de grupul de ţări considerat, +16,18%). Aceste evoluţii au fost favorabile reducerii decalajelor, din păcate într-un ritm lent. În acelaşi timp, trebuie menţionată influenţa negativă pe care o are creşterea nesatisfăcătoare a valorii tranzacţiilor (+31,45%, în 2006 şi +14,43%, între ianuarie – octombrie 2007), faţă de creşterea capitalizării bursiere (+42,19%, în 2006 şi +42,36%, între ianuarie – octombrie 2007), asupra lichidităţii pieţei de capital din România. Se remarcă evoluţia favorabilă înregistrată pe piaţa de capital românească, la nivelul randamentului indicelui BET, care a depăşit, în trei (2004, 2005 şi ianuarie – octombrie 2007) din cei şase ani analizaţi, randamentul mediu ponderat al indicelui grupului de pieţe ale Poloniei, Cehiei şi Ungariei.





În graficele 1 şi 2 de mai sus se mai observă evoluţii asemănătoare ale variaţiilor capitalizărilor bursiere (caracterizate prin scăderi continue) şi ale variaţiilor valorilor

tranzacţiilor (caracterizate de un vârf în 2005, urmat de scăderi continue), înregistrate la nivelul pieţei de capital din România şi la cel al grupului de pieţe de capital ale Poloniei, Cehiei şi Ungariei. Aceste evoluţii pot fi interpretate ca indicii ale existenţei unei corelări.

Corelaţia pieţelor statelor din Europa Centrală (care au aderat la UE în 2004) este de mult timp în atenţia participanţilor de pe pieţele de capital, un indiciu în acest sens fiind includerea în statisticile publicate de Bursa de Valori de la Budapesta, a coeficienţilor de corelaţie dintre principalii indici ai pieţelor menţionate, inclusiv indicele CESI (12). În Tabelul 3 este prezentată valoarea acestor coeficienţi, în perioada 2003 – 2006 (13). Se observă corelaţiile pozitive semnificative între modificarea zilnică a indicilor CESI, WIG, BUX şi PX 50, în special corelaţia puternică existentă între indicele CESI şi indicii BUX şi WIG (în 2005, coeficienţii de corelaţie corespunzători au valoarea 0,84) şi corelaţia medie dintre indicele CESI şi PX50 (0,72, în 2005), dar şi corelaţia medie a bursei din Budapesta cu bursele din Varşovia (0,66, în 2005) şi Praga (0,50, în 2005), precum şi cea dintre bursele din Varşovia şi Praga (0,41, în 2005).

La nivelul pieţei de capital din România, a fost observată (14) evoluţia corelată atât cu pieţele de capital din Europa Centrală, intrate în UE în 2004 (Polonia, Ungaria, Cehia), cât şi cu pieţele de capital dezvoltate din Statele Unite şi Europa de Vest. Analiza BNR identifică, referitor la pieţele emergente est-europene, o „atitudine similară a investitorilor faţă de această regiune”, pe baza existenţei unei relaţii liniare între lichiditatea pieţelor şi nivelul corecţiilor din perioada aprilie-iunie 2006 (BNR, 2007: pp. 43-44). Explicaţia sugerată constă în: 1) existenţa unor şocuri iniţiale generate de ieşiri ale investitorilor străini, proporţionale cu dimensiunile pieţelor sau cu participarea acestora, urmate de reacţii locale, amplificate de nivelurile de lichiditate existente; 2) manifestarea fenomenului de contagiune pură, cauzat de atitudinea de urmărire a pieţelor învecinate şi amplificat, ca şi reacţiile locale menţionate anterior, de efectul de levier prezent pe fiecare dintre pieţe. Corecţiile menţionate au fost determinate, conform raportului BNR, de încasarea profiturilor şi reaşezarea portofoliilor, cauzată de reorientarea spre alte pieţe a investitorilor internaţionali, pe fondul unei corecţii la nivel global, generată de un context internaţional nefavorabil.

Tabel 3

Corelaţia randamentului zilnic al indicilor din Europa Centrală, în perioada 2003-2006

	BUX (Budapesta)				PX50 (Praga)				SAX (Bratislava)				SBI (Liubliana)				WIG (Varsovia)		
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005
BUX	1.00	1.00	1.00	1.00															
PX50	n/a	0.26	0.50	0.50	1.00	1.00	1.00	1.00											
SAX	n/a	-0.44	0.05	0.05	n/a	-0.06	0.06	0.06	1.00	1.00	1.00	1.00							
SBI	n/a	-0.41	0.28	0.28	n/a	-0.20	0.06	0.06	n/a	-0.03	-0.04	-0.04	1.00	1.00	1.00	1.00			
WIG	0.54	0.55	0.66	0.66	n/a	0.44	0.41	0.41	n/a	0.05	0.40	0.40	n/a	-0.36	0.03	0.03	1.00	1.00	1.00
CESI	n/a	0.64	0.84	n/a	n/a	0.81	0.72	n/a	n/a	-0.15	0.21	n/a	n/a	-0.41	0.17	n/a	n/a	0.74	0.84

Sursa datelor: Statistici anuale publicate de Bursa de Valori din Budapesta.

Este evidenţiat astfel un mecanism prin care evoluţiile economice de pe pieţele dezvoltate, reflectate iniţial pe pieţele de capital dezvoltate, influenţează evoluţia pieţelor de capital emergente şi rolul investitorilor străini, care au strategii similare pentru pieţele dintr-o anumită regiune, în derularea acestui mecanism. În ciuda prezenţei mai reduse a nerezidenţilor la BVB (în cadrul căreia lichiditatea este generată în proporţie de 70% de investitori locali), impactul deciziilor acestora a crescut semnificativ. Raportul BNR scoate în evidenţă faptul că, între randamentele lunare ale indicelui BET şi ponderea cumpărărilor nete ale nerezidenţilor în total tranzacţii, există o corelaţie care se menţine la valori pozitive relativ ridicate; acest fapt a sugerat autorilor raportului ideea că efectul cumpărărilor nete din partea nerezidenţilor generează creşteri de preţuri. Rezidenţii au un rol de urmăritori ai pieţei şi marchează profituri, cu dezavantajul pierderii poziţiei pe piaţă (15).

Analiza coeficienţilor de corelaţie dintre indicii BVB (BET, BET-C şi BET-FI) şi indicii pieţelor din Europa şi Statele Unite, în perioada 2003 – octombrie 2007 (a se vedea Tabelul 4) evidenţiază creşterea continuă a corelării evoluţiilor acestor indici, în anul curent coeficienţii de corelaţie înregistrând niveluri maxime, în urma unor creşteri importante; acest fapt sugerează că aderarea la UE a avut o influenţă semnificativă asupra evoluţiilor cursurilor acţiunilor listate pe piaţa de capital din România. După cum s-a menţionat şi anterior, o posibilă explicaţie pentru acest fenomen ar putea fi legată de pătrunderea, după aderarea efectivă, pe piaţa de capital din România, a unor investitori străini (inclusiv a unora care erau restricţionaţi să plaseze fondurile în state membre UE sau state cu un anumit nivel de risc), care au strategii comune faţă de anumite regiuni.

Tabel 4 - Coeficienţii de corelaţie dintre randamentele zilnice ale indicilor pieţelor de capital

		BUX	PX	WIG	SOFIX	DJIA	S&P500	FTSE100	DAX	CAC40	ATX
BET	2005	0.03	0.15	n/a	0.09	0.09	0.07	0.07	0.04	0.04	0.02
	2006	0.11	0.13	-0.03	0.07	0.07	0.10	0.07	0.09	0.09	0.14
	2007	0.32	0.35	0.27	0.40	0.40	0.42	0.31	0.31	0.30	0.35
BET-C	2005	0.02	0.14	n/a	0.08	0.08	0.06	0.07	0.04	0.02	0.02
	2006	0.11	0.12	-0.05	0.07	0.07	0.09	0.07	0.09	0.08	0.12
	2007	0.34	0.37	0.27	0.47	0.47	0.49	0.34	0.34	0.32	0.40
BET-FI	2005	0.06	0.08	n/a	0.14	0.14	0.12	0.02	0.02	0.00	0.06
	2006	0.21	0.19	0.03	0.17	0.17	0.18	0.14	0.17	0.14	0.18
	2007	0.47	0.42	0.37	0.43	0.43	0.47	0.39	0.40	0.42	0.44

Sursele datelor: www.bse.hu; www.pse.cz; www.bvb.ro; www.bse-sofia.bg; http://finance.yahoo.com/indices şi calcule proprii.
Notă: - pentru calculul coeficienţilor de corelaţie au fost folosite valorile de închidere zilnice ale indicilor;
- pentru calculul coeficienţilor de corelaţie cu indicii americani DJIA şi S&P 500, valorile indicilor BVB din ziua t au fost translatate în ziua t+1, deoarece s-a considerat că evoluţia indicilor din SUA din ziua t se regăseşte în evoluţia indicilor BVB din ziua t+1;
- coeficienţii de corelaţie cu indicele WIG din 2006 au fost calculaţi pentru august - decembrie 2007.

Se observă faptul că aderarea la UE a avut consecinţe atât asupra corelării cu pieţele de capital europene, cât şi asupra corelării cu piaţa de capital din SUA, coeficienţii de corelare crescând la niveluri medii în 2007, faţă de niveluri nesemnificative în 2005. În 2007 se poate constata o corelaţie pozitivă medie a indicilor BVB cu majoritatea indicilor europeni, atât cu cei din Europa Centrală şi de Est (coeficientul de corelaţie al BET-C, în 2007, cu BUX este 0,34, cu PX este 0,37, cu WIG este 0,27 iar cu ATX este 0,40), cât şi cu cei ai unor pieţe de capital din Europa de Vest (coeficientul de corelaţie al BET-C cu FTSE 100 este 0,34, cu DAX este 0,34 şi cu CAC 40 este 0,32), dar şi o corelaţie slabă cu evoluţiile pieţei de capital din Bulgaria (coeficienţii de corelaţie ai indicilor BVB cu indicele SOFIX, în 2007, au valori cuprinse în intervalul 0,09 – 0,15). De asemenea, în 2007 se constată o corelaţie pozitivă medie şi între evoluţia indicilor BVB şi cea a indicilor din Statele Unite (coeficientul de corelaţie al BET-C cu DJIA este de 0,47, iar cu S&P 500 este de 0,49). La nivelul indicelui BET-FI se înregistrează o corelaţie mai puternică cu pieţele europene (excepţie făcând piaţa de capital bulgară), dar şi cu cea din Statele Unite (16).

În concluzie, aderarea la Uniunea Europeană a avut efecte directe pozitive asupra legislaţiei pieţei de capital, armonizată cu cea europeană, şi asupra arhitecturii acestei pieţe.

Indicatorii pieţei de capital se menţin la niveluri reduse faţă de cei ai pieţelor similare din Europa Centrală şi de Est, aderate în 2004 la Uniunea Europeană (Polonia, Ungaria şi Cehia). Totuşi se observă ritmuri de creştere superioare ale capitalizării şi valorii tranzacţiilor, care favorizează reducerea decalajelor faţă de pieţele menţionate, pe fondul sporirii atractivităţii economiei româneşti, ca urmare a derulării procesului de integrare în UE. Aderarea efectivă a fost însoţită de creşterea semnificativă a gradului de corelare a pieţei de capital din România cu pieţele de capital europene, şi din Statele Unite ale Americii, datorită creşterii participării şi importanţei investitorilor străini în cadrul acesteia.

Note

1) Conform BVB, 2007: pp. 18;
2) Conform CNVM, 2007: pp. 79;
3) Conform CNVM, 2005: pp. 13;
4) Obiectivul este menţionat în CNVM, 2006: pp. 11;
5) Conform CNVM, 2007: pp. 17;
6) Acest statut a fost acordat BVB şi BMFMS, de către CNVM;
7) Conform BVB, 2007: pp. 16 – 17;
8) Conform analizei SWOT din CNVM, 2007: pp. 70;
9) Tabelul este preluat din BNR, 2007: pp. 13;
10) Conform opiniei membrului Consiliului de Administraţie al Bursei din Varşovia, respectiv Lidia Adamska, prezentată în Sârbu, 2006: pp. 63;
11) Conform BVB, 2007: pp. 43;
12) Indicele CESI este indicele burselor de valori din Europa Centrală: Cehia, Ungaria, Slovacia, Polonia, Austria şi Slovenia;
13) Existenţa unor coeficienţi de corelaţie identici în anii 2005 şi 2006 poate ridica semne de întrebare asupra corectitudinii datelor din 2006, publicate de Bursa de Valori din Budapesta.
14) Corelaţia evoluţiilor cu pieţele externe menţionate a fost observată inclusiv în rândurile participanţilor pe piaţa de capital şi ale presei de specialitate, după cum reiese din BVB, 2007: pp. 48; Paşol, 2006: pp. 30 -31; Paşol, 2007; Popescu-Buzeu, 2007; Chirileasa, 2006;
15) Dacă în 2005 doar investitorii rezidenţi persoane fizice au fost vânzători neţi, în 2006 atât investitorii rezidenţi persoane fizice, cât şi investitorii rezidenţi persoane juridice au dezinvestit în faţa nerezidenţilor, conform BNR, 2007: pp. 45;
16) Indicele BET-FI surprinde evoluţia societăţilor de investiţii financiare, societăţi care au în structura acţionariatului mai mulţi investitori nerezidenţi, dar şi investitori rezidenţi speculativi; acestea constituie premise favorabile pentru o corelare puternică a evoluţiilor preţurilor acestora cu evoluţiile de pe pieţele externe.

Bibliografie

Bursa de Valori Bucureşti (BVB), „Raport anual 2006.” (2007);
Banca Naţională a României, „Raport asupra stabilităţii financiare.” (2007);
Chirileasa, A., „Bursa începe să se mişte după celelalte pieţe europene, dar brokerii se plâng că statul le pune beţe în roate.”, *Ziarul financiar*, 26.05.2006, articol publicat la http://www.zf.ro/articol_84871;
Comisia Naţională a Valorilor Mobiliare (CNVM), „Raport de activitate 2004.” (2005);
Comisia Naţională a Valorilor Mobiliare (CNVM), „Raport de activitate 2005.” (2006);
Comisia Naţională a Valorilor Mobiliare (CNVM), „Raport de activitate 2006.” (2007);
Paşol, R., „Aderarea la Uniunea Europeană şi pieţele de capital.”, *Revista I&P*, nr. 10, (2006): pp. 30 -31;
Paşol, R., „Ce pieţe urmărim?”, *Plus Capital*, nr. 450, (2007);
Popescu-Buzeu, R., „Despre corelarea pieţelor”, *Business Standard*, 06.09.2007, articol publicat la http://www.standard.ro/articol_11654;
Sârbu, N., „Unde ne-ar putea aduce valul integrării?”, *Revista I&P*, nr. 9, Octombrie 2006: pp. 63.

APLICAREA MODELULUI BINOMIAL ÎN CAZUL EVALUĂRII UNOR INSTRUMENTE FINANCIARE DERIVATE

■

Dan ARMEANU
Conferenţiar universitar doctor
Carmen OBREJA
Lector universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucuresti

Rezumat. *Scopul acestui articol este de a realiza o analiză a celor mai tranzacţionate opţiuni de pe Bursa Monetar Financiară şi de Mărfuri utilizând Modelul Binomial. Sunt calculaţi şi interpretaţi principalii indicatori de senzitivitate şi se demonstrează că pe termen lung soluţiile acestui model converg la soluţia oferită de Modelul Black – Merton – Scholes. Introducerea contractelor futures şi a opţiunilor a determinat transformarea bursei de mărfuri într-un centru naţional şi regional în care participanţii la piaţa bursieră au posibilitatea de a-şi acoperi riscurile sau de a specula modificarea preţurilor folosind titluri financiare derivate.*

Cuvinte-cheie: derivative, opţiuni, contracte futures, arbitraj, volatilitate.

Clasificare REL: 11B Piete Financiare

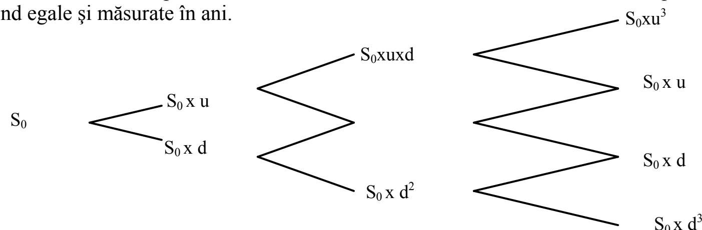
■

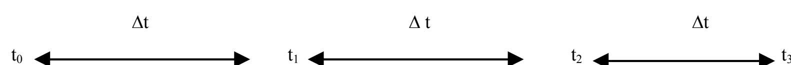
Derivatele ocupă un rol foarte important în finanţele moderne fiind folosite la scară mondială de către companii, în general pentru a se proteja faţă de diferite riscuri financiare aferente domeniului în care activează, dar şi de diverse societăţi şi investitori individuali care-şi doresc un câştig rapid şi de cele mai multe ori însemnat din speculaţiile având ca suport aceste instrumente.

Vom porni de la ipoteza conform căreia pe piaţă nu există oportunităţi de arbitraj. Considerăm S_0 ca fiind cursul acţiunii support la momentul zero, considerat a fi momentul iniţial. Începând cu acest moment de timp, cursul acţiunii fie va creşte cu un factor de creştere, notat cu "u" ("up"), fie va scădea cu un factor de descreştere, notat cu "d" ("down"), inversul factorului de creştere (d=1/u).

Ţinând cont de faptul că mediul bursier este unul incert, considerăm că preţul acţiunii suport va creşte până la următorul moment cu probabilitatea "p" sau va scădea cu probabilitatea "1-p".

Pentru exemplificare, vom considera o schemă cu 3 momente de timp, intervalele fiind egale şi măsurate în ani.





Acest Δt îl vom calcula împărţind durata până la scadenţă a opţiunii la numărul de paşi pe care îi considerăm.

Distribuţia va arăta astfel:

$S_{t_1}: \begin{vmatrix} S_0 \times u & S_0 \times d \\ p & 1-p \end{vmatrix}$, având media (valoarea aşteptată):

$E(St_1) = p \text{ x } S_0 \text{ x } u + (1 - p) \text{ x } S_0 \text{ x } d$

Factorul de fructificare, **u**, calculat în timp continuu ţine cont de risc, mai precis de volatilitatea cursului acţiunii suport (σ). Astfel :

$u = e^{\sigma \times \sqrt{\Delta t}}$, iar $u = e^{-\sigma \times \sqrt{\Delta t}}$

Această volatilitate a cursului acţiunii suport este exprimată de regulă în procente, pe an. Legătura acesteia cu volatilităţile zilnice (de fapt abaterile cursului acţiunii faţă de medie) rezultă din relaţia : $\sigma^2_{an} = \sigma^2_{zi}$ x 252 (numărul de zile bursiere în care se fac tranzacţii de-a lungul anului calendaristic).

Deoarece: $\sigma_{zi} = \sigma_{an}$ x $\sqrt{1/252}$, rezultă că putem generaliza formula volatilităţii estimate pe un interval de timp Δt, în funcţie de volatilitatea zilnică, ca fiind: $\sigma_{\Delta t} = \sigma_{an}$ x $\sqrt{\Delta t}$

Considerăm o investiţie plecând de la suma iniţială S_0 fără risc, de exemplu constituirea unui depozit bancar. Atunci S_0 fructificat va fi S_0 x $e^{r \times \Delta t}$, unde $e^{r \times \Delta t}$ = factor de fructificare fără risc (growth factor per step).
Deoarece am presupus că nu există oportunităţi de arbitraj pe piaţă, rezultă că :

$p \text{ x } S_0 \text{ x } u + S_0 \text{ x } d - p \text{ x } S_0 \text{ x } d = S_0 \text{ x } e^{r \times \Delta t}$

$p = \frac{e^{r \times \Delta t} - d}{u - d}$ = probabilitatea neutrală la risc (investitorii sunt neutri la risc)

Aşa cum rezultă din schema constituită ca exemplu pornind de la momentul t_0, se pot calcula cursuri viitoare ale acţiunii support. Pentru a evalua opţiunea având la bază acest suport, vom porni de la t_n catre t_0, folosind factorul de actualizare $e^{-r \cdot \Delta t}$ (discount factor per step). Vom determina pas cu pas valoarea opţiunii la momentul 0, pe care o vom nota c_0.

Legătura dintre cele 2 preţuri este foarte simplă. Astfel, în exemplul de mai sus, am considerat 3 momente . La t_3 cursul acţiunii suport este S_3.

Să presupunem că este vorba despre o opţiune de cumpărare de tip CALL, de tip European.

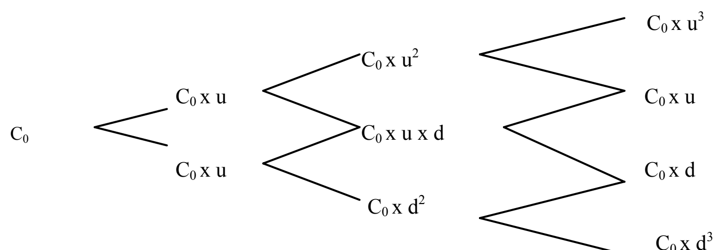
La scadenţă, dacă S_T este mai mare decât preţul de exercitare (E), investitorul va câştiga diferenţa (S_T – E). Dacă S_T este mai mic decât preţul de exercitare (E), acesta nu îşi va exercita opţiunea.

Aşadar, $C_T = \max(0; S_T - E)$.

În cazul nostru, dacă $S_3 > E$, opţiunea va expira în bani şi se va exercita.

Pornind de la această diferenţă, se va calcula de la un moment la altul preţul opţiunii.

Vom rescrie schema din exemplul de mai sus pentru preţul opţiunii:

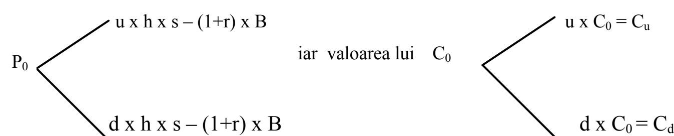


Unde $C_0 \cdot$x u si $C_0 \cdot$x d sunt valorile opțiunii după primul moment de timp, dacă valoarea acțiunii a crescut, respectiv a scăzut.

Considerăm un portofoliu format din h unități din activul suport, poziție long şi o obligațiune poziție short. Acest portofoliu se va comporta ca şi opțiunea inițială.

P = h x s – B

Astfel, după $\Delta t = t_1 - t_0$, portofoliul va fi :



Din egalarea ramurilor rezultă:

C_u = u x h x s – (1+r) x B (1)

C_d = d x h x s – (1+r) x B (2)

Dar C_u = max (U x S_0 – E; 0), iar C_d = max (d x S_0 – E; 0)

Scăzând ecuațiile (1) si (2) rezultă:

$h = \frac{C_u - C_d}{(U - d) \cdot S}$ şi înlocuind, rezultă:

$B = \frac{1}{1+r} \times \frac{d \times C_u - U \times C_d}{n - d}$

$P_0 = \frac{1}{1+r} \times \frac{(1+r-d) \times C_u + (U-(1+r)) \times C_d}{u-d}$

Suma coeficienților lui C_u si C_d din acest raport este 1, iar aceştia sunt > 0 (d < 1 + r <u)

Rezultă că:

$P_0 = \frac{(1+r)-d}{u-d}$ = probabilitatea = p

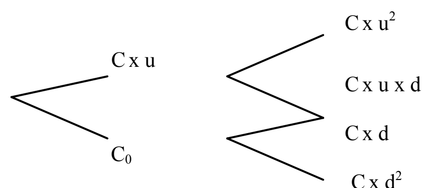
Astfel: q = 1 – p

Deoarece nu există posibilitatea de arbitraj pe piață $P_0 = C_0$, de unde rezultă că:

$C_0 = \frac{1}{1+r} \times (p \times C_u + (1-p) \times C_d)$

$C_0 = e^{-rx\Delta t}$ x [pC_u + (1 – p) x C_d] (folosind dobânda continuă)

Dacă trecem la următorul moment de timp, t_2, schema se prezintă:



$C_0 = e^{-rx\Delta t}$ x [p x C_u^2 + (1 – p) x C_{ud}]
$C_d = e^{-rx\Delta t}$ x [p x C_{ud} + (1 – p) x C_d^2]

Atunci:

$C_0 = (e^{-rx\Delta t})^2$ x [p^2 x C_u^2 + 2 x p x (1 – p) x C_d^2] , sau :
$C_0 = (e^{-rx\Delta t})^2$ x [C_2^0 x p^2 x C x u^2 + C_2^1 x 2 x p x (1 – p) x C_{ud} + C_2^2 x $(1-p)^2$ x C x u^2]

Generalizând, rezultă că:

$$C_0 = (e^{-rx\Delta t})^n \text{ x } \sum_{k=0}^{n} (C_n^k \text{ x } p^{n-k} \text{ x } (1-p)^k \text{ x } C_u^{n-k} \text{ x } d^k),$$

unde C_u^{n-k} x d^k reprezintă valoarea opţiunii la momentul final n, dacă a crescut de (n-k) ori şi a scăzut de k ori.

Sau: $$C_0 = (e^{-rx\Delta t})^n \text{ x } \sum_{k=0}^{n} C_n^k \text{x} p^{n-k} \text{x} (1-p)^k \max (u^{n-k} \text{x} d^k \text{x} S_0 - E, 0)$$

Valoarea opţiunii va fi zero (opţiunea va fi ***out of the money***) când :

$u^{n-k} \text{x} d^k \text{x} S_0 \leq E$
$u^{-k} \text{x} d^k \leq E/S_0 \text{x} u^n$
$k\text{x}\ln(d/u) \leq \ln (E/S_0 \text{x} u^n)$
$k \leq \ln (E/S_0 \text{x} u^n) / \ln(d/u)$

Vom nota în continuare L = [k] +1, unde [ ] reprezintă partea întreagă a unui număr.

Astfel : $$C_0 = (e^{-rx\Delta t})^n \text{ x } \sum_{k=0}^{L} C_n^k \text{x} p^{n-k} \text{ x } (1-p)^k \text{x} (u^{n-k} \text{x} d^k \text{x} S_0 - E)$$

$$C_0 = S_0 \text{ x } \sum_{k=0}^{L} C_n^k \text{ x } (p\text{x}u / e^{rx\Delta t})^{n-k} \text{x}[(1-p)\text{x}d / e^{rx\Delta t}]^k - (e^{-rx\Delta t})^n \text{x}E\text{x} \sum_{k=0}^{L} C_n^k \text{x} p^{n-k} \text{x} (1-p)^k$$

Notăm Θ = pxu / $e^{rx\Delta t}$ > 0; Θ >1; pxu / $e^{rx\Delta t}$ + (1-p)xd / $e^{rx\Delta t}$ = 1 => Θ = probabilitate

$$C_0 = S_0 \text{ x } \sum_{k=0}^{L} C_n^k \text{ x } \Theta^{n-k} \text{ x } (1-\Theta)^k - (e^{-rx\Delta t})^n \text{x}E\text{x} \sum_{k=0}^{L} C_n^k \text{x} p^{n-k} \text{ x } (1-p)^k$$

$C_0 = S_0 \text{x} B(n, L, \Theta) - (e^{-rx\Delta t})^n \text{x}E\text{x}B(n, L, p)$

B(n, L, Θ) = schema binomială caracterizată prin n extrageri, din care L sunt favorabile, probabilitatea fiind Θ

B(n, L, p) = schema binomială caracterizată prin n extrageri, din care L sunt favorabile, probabilitatea fiind p

Atunci când n creşte foarte mult, distribuţia binomială tinde la distribuţia normală, adică modelul Black-Merton-Scholes. Astfel B(n, L, Θ) tinde către $N(d_1)$ şi B(n, L, p) tinde către $N(d_2)$.

În cadrul studiului de caz, voi estima volatilitatea pe baza datelor istorice. Pentru aceasta, preţul acţiunilor trebuie să fie urmărit la intervale de timp fixe (de exemplu zilnic, săptămânal, lunar).

Vom defini: n + 1 = numărul de observaţii
S_i = preţul acţiunii la sfârşitul intervalului i; i = 0,n

Notăm :

$u_i = l_n \times \frac{s_i}{s_{i-1}}$, i=1,n

s = estimarea deviaţiei standard a lui u_i $s = \sqrt{\frac{1}{n-1} \times \sum_{i=1}^{n} u_i^2 - \frac{1}{n \times (n-1)} \times (\sum_{i=1}^{n} u_i)^2}$

Volatilitatea pe an este:

$\sigma_{an} = s \times \sqrt{\text{numarul de zile in care se fac tranzactii int r} - \text{un an}}$

Eroarea standard este : $\frac{\sigma_{an}}{\sqrt{2 \times \text{numarul de observatii}}}$

În general se aleg între 90 şi 180 de zile pentru observaţii, considerându-se că alegând un interval de timp mai îndelungat ar putea să nu fie relevant în previzionarea unei volatilităţi viitoare. Este bine să se ia în calcul atâtea observaţii egale cu numărul de zile pentru care se va aplica volatilitatea.

În cazul în care activul suport plăteşte dividend u_i = ln (S_i+D) / S_{i-1}, D = valoarea dividendului, pentru celelalte observaţii u_i rămâne egal cu ln S_i / S_{i-1}.

În general pentru acţiuni volatilitatea anuală este cuprinsă între 15% si 60%.

Am realizat o analiză pentru una din cele mai tranzacţionate derivative de la Sibiu şi anume DESIF2.

Evaluarea opţiunii put DESIF2 cu scadenta martie 2008

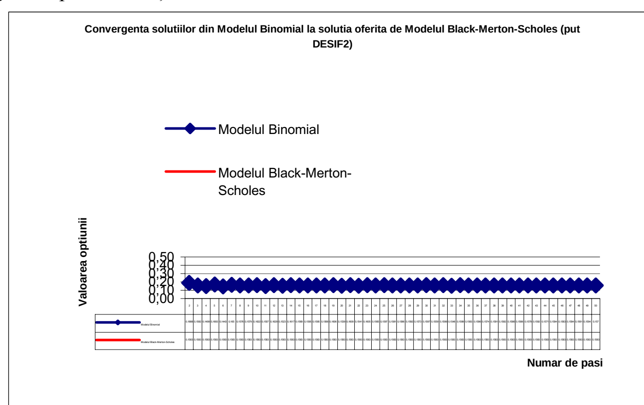
In dreptul fiecărui nod sunt calculate 2 valori :

Valoarea de deasupra = Preţul acţiunii suport
Valoarea de jos = Preţul Opţiunii
Valorile notate cu roşu reprezintă rezultatul, la scadenta, in cazul tranzacţionării opţiunii.
Curs de exerciţiu = 3,08
Preţ de exerciţiu = 3,4
Factor de actualizare (fara risc) = 0,9903
Intervalul de timp dintre noduri, dt = 0,1500 ani, 54,75 zile
Factor de fructificare fără risc, a = 1,0098
Probabilitatea de creştere, p = 0,4957
Factorul de creştere, u = 1,1603
Factorul de scădere, d = 0,8619

					6.47634 / 0
				5.58179 / 0	
			4.81081 / 0		4.81081 / 0
		4.14631 / 0.09282		4.14631 / 0	
	3.5736 / 0.27108		3.5736 / 0.18588		3.5736 / 0
3.08 / 0.50179		3.08 / 0.4516		3.08 / 0.37224	
	2.65457 / 0.73836		2.65457 / 0.72161		2.65457 / 0.74543
		2.28791 / 1.03462		2.28791 / 1.0791	
			1.97189 / 1.36245		1.97189 / 1.42811
				1.69953 / 1.66749	
					1.46478 / 1.93522
Timp (ani) 0.0000	0.1500	0.3000	0.4500	0.6000	0.7500

Aplicarea modelului binomoial în cazul evaluării unor instrumente financiare derivate

Am evaluat aceste derivative atât prin modelul boinomial, cât şi prin modelul Balck-Merton-Scholes, arătând, prin intermediul graficelor cum soluţiile din modelul binomial converg în timp către soluţia modelului Black-Merton-Scholes.



În ceea ce priveşte rata de dobândă fără risc, am considerat rata dobânzii oferită de Ministerul Finanţelor Publice, în cadrul unei emisiuni de obligaţiuni de stat, din aprilie 2007, de 6,5%.

Pentru aceste derivative am ales din scadenţele oferite de bursa sibiana pe cele mai îndepărtate, astfel încât calculele să aibă o relevanţă cât mai mare.

Volatilitatea pentru aceste instrumente financiare am calculat-o pe bază istorică, ţinând cont de ultimele 180 observaţii. În calculul volatilităţii am ţinut cont şi de acordările de dividende realizate în cursul acestui an de societatea SIF2 în valoare de 0,063.

Bibliografie

Anghelache G "Piata de capital. Caracteristici. Evoluţii. Tranzacţii", Editura Economică, Bucureşti, 2004

Bodie Z, Kane A, Marcus A "Essential of investments" 5th Edition, McGraw-Hill, 2003

Briys E, Mai N M, Bellalah M, de Varenne F "Options, futures and exotic derivatives", John Wiley & Sons, 1998

Hull J "Options, futures and other derivatives", 6th Edition, Prentice Hall, 2006

Jorion P "Financial risk manager", 2nd Edition, John Wiley & Sons, 2003

Kolb R "Understanding options", John Wiley & Sons, 1995

Reuters "Introducere în studiul produselor financiare derivate", Editura Economică, Bucureşti, 2001

Rubinstein M "Rubinstein on derivatives", *Risk Books*, 1999

Wilmott P "Derivative. Inginerie financiară. Teorie şi practică", Editura Economică, Bucureşti, 2002

Stancu I, "Finanţe. Teoria pieţelor financiare. Finanţele întreprinderii. Analiza şi gestiunea financiară", Editura Economică, Bucureşti, 2002

*** Bank for International Settlements, "Statistics. Derivatives" (www.bis.org)

*** Bursa de Valori Bucureşti, Rapoarte de piaţă (www.bvb.ro)

*** Bursa Monetar Financiară şi de Mărfuri Sibiu (www.bmfms.ro)

*** International Swaps and Derivatives Associacion, "Surveys and Markets Statistics" (www.isda.org)

PIAȚA FOREX - O ALTERNATIVĂ LA PIAȚA BURSIERĂ

■

Oana DAVID
Lector universitar doctor
Universitatea Politehnica din Bucureşti

Rezumat: *Piața Forex este diferită de oricare altă piață ce se bazează pe tranzacționarea de acțiuni, certificate, obligațiuni etc., fiind de câteva zeci de ori mai mare decât toate aceste piețe la un loc. Pe această piață câştigurile şi riscurile pot fi extrem de mari. În România, aceasta se află în perioada de pionierat, investiția trebuind făcută cu precauție şi înainte de realizarea ei ar fi necesară o cunoaştere cât mai bună a acestui tip de piață. Lucrarea îşi doreşte să arate de ce este utilă existența pe piața românească a pieței Forex, ce produse se pot tranzacționa şi ce investitori au acces la această piață în România, precum şi încercarea unei analize de piață.*

Clasificare REL: 11B

■

Piața schimburilor valutare (Foreing Exchange), denumită şi piața „Forex”, este cea mai mare piață financiară din lume, cu o cifră de afaceri zilnică medie de aproximativ 1,2 trilioane USD. Această piață nu poate fi definită într-un sens fizic, ea reprezentând o operațiune între o rețea globală de bănci, corporații şi indivizi care fac schimb de valute. Forex este o piață care operează 24 de ore, trecând prin toate fusele orare ale marilor capitale financiare. Piața Forex nu are o structură centralizată, diverşi dealeri unind cumpărătorii şi vânzătorii, aceştia acționând independent unii față de alții, de aceea există o puternică concurență între dealeri motivând îmbunătățirea constantă a serviciilor.

Piața valutelor înseamnă tranzacționarea simultană prin cumpărarea unei valute şi vânzarea alteia, acestea aflându-se într-o continuă schimbare a parității şi întotdeauna se tranzacționează în perechi, de exemplu euro/dolar sau dolar/yen. Tranzacțiile FX nu sunt centralizate la o bursă, la fel ca la piața de bunuri sau mărfuri la termen, piața fiind considerată „over the counter” (OTC), adică la vedere, sau o piață Interbank, pentru că tranzacțiile sunt efectuate între două părți prin telefon sau rețea electronică. Investitorii pot răspunde unei fluctuații valutare cauzată de evenimente economice, sociale, politice în momentul când acestea se întâmplă (zi sau noapte) spre deosebire de orice altă piață financiară.

Piața FX este numită „piața valutară interbancară” datorită faptului că în trecut a fost dominată de bănci, incluzând băncile centrale, comerciale şi de investiții. Cu toate acestea, procentajul participanților creşte rapid, şi acum include şi corporații mari multinaționale, manageri financiari globali, dealeri autorizați, brokeri financiari internaționali, traderi de titluri (acțiuni şi obligațiuni) şi speculatori privați.

Cele mai tranzacționate valute sunt acelea ale țărilor cu guverne stabile, cu bănci centrale recunoscute şi inflație scăzută. În prezent, peste 85% din tranzacțiile zilnice includ valutele principale: dolarul american (USD), yenul japonez (JPY), euro (EUR), lira sterlină (GBP), francul elvețian (CHF), dolarul canadian (CAD), dolarul australian (AUD). Faptul că pe Forex se tranzacționează un număr mic de valute permite o mai mare putere de concentrare din partea operatorului şi, automat, un risc mai mic din acest punct de vedere, în

timp ce pe piaţa bursieră se tranzacţionează mii de acţiuni diferite, ceea ce îngreunează opţiunea pentru una dintre ele.

Tranzacţiile FOREX necesită un depozit minim de 250 USD, clienţii putând să execute tranzacţii cu o marjă de până la 200 la 1 ca efect de levier, ceea ce înseamnă că investitorii pot executa tranzacţii de 10.000 USD cu o marjă necesară iniţială de aproximativ 60 USD. În tranzacţionarea acţiunilor la bursă se cere, în general, depozitarea întregi sume necesare cumpărării acestora.

Pe piaţa Forex doar un mic procent din valoarea efectivă trebuie depozitat anterior deschiderii unei poziţii, care se numeşte marjă. Aceasta nu este o plată efectivă, ci mai mult o asigurare de acoperire a eventualelor pierderi. O marjă de 1% semnifică cumpărarea unui contract de 100.000 USD cu numai 1.000 USD, deci clientul trebuie să aibă cel puţin 1.000 USD în contul său pentru a efectua această operaţiune. Acest avantaj măreşte considerabil riscul de operare pe Forex.

În limbajul comercial, o poziţie lungă (long position) este una în care un comerciant cumpără o valută la un preţ cu scopul de a o revinde mai apoi la un preţ mai ridicat, investitorul beneficiind de o piaţă în creştere. O poziţie scurtă (short position) înseamnă că un comerciant vinde o valută, anticipând deprecierea acesteia, investitorul beneficiind de o piaţă în descreştere. Cu toate acestea, e de reţinut că fiecare poziţie FX necesită un investitor care să aibă o poziţie lungă şi altul care să aibă o poziţie scurtă.

Condiţiile de piaţă dictează activitatea de tranzacţionare în orice zi. Ca o referinţă, investitorul de la mic spre mediu poate tranzacţiona până la de 10 ori pe zi. Aproximativ 80% din toate tranzacţiile Forex durează 7 zile sau mai puţin, în timp ce mai mult de 40% durează mai puţin de 2 zile. Ca regulă generală, o poziţie este ţinută deschisă până când apare unul din următoarele evenimente:

1. realizarea punctelor suficiente de profit, în urma unei poziţii;
2. se declanşează ordinul „stop loss” specific.

O caracteristică importantă la tranzacţiile Forex este „trading on margin”, ceea ce semnifică faptul că se pot tranzacţiona valori mai mari decât există în contul deschis de o persoană. Aceasta se reflectă în valoarea de corespondenţă (paritatea) în funcţie de care se pot realiza tranzacţii faţă de câţi bani sunt în cont.

O valoare des întâlnită în SUA este de 1:50, existând însă şi valori de tranzacţionare de 1:100, 1:200 şi chiar mai mult (până la 1:500). De exemplu, dacă există în contul de tranzacţii Forex 200 USD, iar firma sau aplicaţia de tranzacţionare Forex la care s-a apelat oferă o rată de tranzacţionare de 1:50, teoretic se pot vinde sau cumpăra pe piaţa Forex în jur la 10.000 USD, urmând să se câştige sau pierde sumele date din fluctuaţia acestei sume. Aplicaţia nu permite accesul la cei 10.000 USD, adică aceşti bani nu pot fi retraşi sau accesaţi, ei reprezintă un fel de tranzacţie virtuală realizată de participant şi garantată de cei 200 USD din contul participantului la tranzacţie.

Orice tranzacţie Forex implică două valute: una care se vinde şi cealaltă care se cumpără. De regulă, nu este obligatoriu să se tranzacţioneze valută din cont, adică dacă în cont există 200 USD, se poate deschide o tranzacţie/poziţie ce să presupună cumpărarea de lire sterline cu euro (atâta timp cât pierderile la această tranzacţie pot fi suportate de suma de 200 USD existentă în cont). Ca urmare, câştigurile şi pierderile se materializează foarte rapid în funcţie de evoluţia cursului celor două valute alese, datorită posibilităţii de tranzacţionare de sume mai mari de cât cele din cont. Odată plasată o tranzacţie pentru o sumă mult mai mare dintr-o anumită valută, aceasta va aduce pierderi şi câştiguri în funcţie de evoluţia cursului valutar dintre cele două valute.

Piaţa bursieră are restricţii exprese în ceea ce priveşte vânzarea short, care pe Forex sunt inexistente, ceea ce înseamnă profit atât la creşterea preţului, cât şi la scăderea acestuia.

Dacă se cumpără ieftin o valută din pereche pentru a vinde scump, mai apoi se poate vinde scump a doua valută pentru a cumpăra ieftin.

Piaţa bursieră este uşor influenţabilă la cumpărarea masivă de acţiuni de către anumiţi participanţi la această piaţă. Pe Forex aceste manevre sunt mai puţin eficiente datorită volumului de tranzacţionare zilnic, lichidităţii fără precedent şi anonimităţii majorităţii participanţilor.

De multe ori acţiunile unei companii sunt influenţate de declaraţiile anumitor analişti care recomandă diverse strategii. Pe piaţa Forex analiştii nu au nici o putere de influenţă datorită „globalizării" acestei pieţe, ei limitându-se doar la a analiza datele. La bursa de acţiuni se tranzacţionează acţiunile unor companii, iar pe Forex monedele unor naţiuni, în relaţie directă cu cererea şi oferta. Din acest punct de vedere este mai uşor de analizat ansamblul factorilor macroeconomici ce caracterizează o economie.

Analiza fundamentală este un punct cheie pentru tranzacţionarea valutelor, starea de sănătate a economiei unei naţiuni determinând perioadele de apreciere sau nu a monedei naţionale. Pentru Forex sunt reprezentative rapoartele privind principalele puteri economice de pe cele trei continente. În general, dolarul american reacţionează cel mai pronunţat la datele macroeconomice. Lunar se publică statistici privind rata şomajului pe luna precedentă, variaţii în venitul pe oră, iar un procent ridicat în „Unemployment Report" determină, de obicei, o depreciere a monedei ţării respective.

O rată ridicată a dobânzilor interbancare dintr-o anumită ţară face mai atractive depozitele în această monedă, în timp ce o scădere a acestor dobânzi determină reorientarea investitorilor spre alte oportunităţi. Inflaţia în creştere este principala cauză a aumentării ratei dobânzilor. Alţi indicatori importanţi se referă la încrederea consumatorului, vânzările de locuinţe, consumul casnic, încrederea sau neîncrederea în mediul de afaceri, variaţiile în preţul unor produse principale etc. Toate aceste rapoarte trebuie privite în ansamblu, de multe ori intervenind situaţii când piaţa decide să ignore anumite date. Preţul petrolului este un alt factor decisiv în evoluţia ratelor de schimb.

Alături de aceşti factori macroeconomici piaţa reacţionează şi la evenimente de ordin social şi politic. De exemplu, incertitudinile din viaţa politică a unei naţiuni nu ajută deloc moneda naţională, încetinind, în general, reformele economice.

Analiza tehnică este complementară analizei fundamentale. Având în vedere că evoluţia ratelor de schimb se reprezintă prin grafice, metode de probabilităţi matematice, prin această analiză se încearcă să se anticipeze viitoarele mişcări pe baza celor deja apărute. Analiza tehnică nu poate şi nu va da niciodată soluţii exacte, ci scenarii posibile.

Fără îndoială, în cadrul unei analize trebuie luaţi în considerare indicatori ce acoperă diferite aspecte ale pieţei. De asemenea, un operator, înainte de aplicarea indicatorilor, decide dacă lucrează pe o bază zilnică (o poziţie se deschide şi se lichidează în aceeaşi zi) sau pe termen mai îndelungat, întrucât probabilităţile pe termen scurt pot să nu coincidă cu cele pe termen mai îndelungat.

Produsele tranzacţionate pe această piaţă sunt: tranzacţii pe piaţa valutar internaţională Forex; investiţii pe bursa internaţională de mărfuri (petrol şi aur); investiţii bursiere; conturi garantate; oportunităţi de asigurare (hedging).

Piaţa a avansat atât de mult încât a ajuns la un punct în care termenul interbank reprezintă orice persoană care este pregătită să cumpere sau să vândă valută. Ar putea fi doi indivizi sau orice om care ar vrea să schimbe euro în dolari. Oricum, se observă că majoritatea brokerilor şi a băncilor folosesc sisteme centralizate care asigură corectitudinea cotaţiei.

Principala caracteristică a conturilor garantate o reprezintă asigurarea capitalului indiferent de riscurile pieţei bursiere pe care se tranzacţionează. Profitabilitatea anuală obţinută cu conturile garantate total se încadrează între 42,3% şi 54,2%, iar cea obţinută cu conturile garantate individuale a fost între min.30,8% şi max.84,9%. Fondurile plasate

într-un cont garantat sunt tranzacţionate pe piaţa Forex sau pe Bursa de Valori ale Statelor Unite ale Americi.

Printre instituţiile financiare internaţionale care acţionează pe FOREX se numără şi MG Financial Group, care se situează pe poziţii de lider pe lista companiilor-broker Forex. MG Financial Group a fost fondată în 1992, în prezent fiind una dintre cele mai vechi şi renumite firme în domeniu. Pionier al serviciilor de operare online din 1997, MG şi-a perfecţionat constant platformele de operare, în prezent oferind cotaţii şi grafice în timp real. Instituţia cu care MG Financial Group operează în vederea depozitării fondurilor clienţilor săi este JP Morgan Chase Manhattan Bank, bancă situată pe locul doi ca marime în Statele Unite ale Americii.

Pe internet sunt multe companii ce oferă acces la piaţa Forex, multe dintre acestea având şi secţiuni de testare gratuită sau la costuri reduse a aplicaţiilor de tranzacţionare Forex. Astfel, se poate deschide un cont de test şi se pot exersa abilităţile de tranzacţionare pe această piaţă. De asemenea, se găsesc şi multe website-uri de analiză a cursurilor valutare, a tendinţelor acestora cu articole din domeniul politico-bancar şi analize şi previziuni legate de tendinţe ale cursului valutar. Cu toate acestea, tranzacţiile pe piaţa Forex sunt foarte riscante.

Pe piaţa romanească, AsesoriaForex cooperează cu MG Financial Group, oferind servicii de consultanţă în vederea deschiderii unui cont real de operare pe piaţa Forex şi servicii de Introducing Broker pentru persoanele care, având experienţa necesară, doresc să-şi manevreze investiţia personal sau printr-un operator din echipa AsesoriaForex sau din afară.

AsesoriaForex se adresează tuturor persoanelor interesate de tranzacţionarea pe piaţa valutară internaţională Forex, care în prezent operează conturi reale sau demonstrative, si care nu au timpul sau experienţa necesară pentru a face o atentă analiză de piaţă. Ea oferă acestora, prin serviciile sale, posibilitatea de a specula de pe urma fluctuaţiilor de piaţă în scopul obţinerii de profituri.

Semnalele puse la dispoziţie de aceasta iau în considerare elemente tehnice şi fundamentale în măsură să cauzeze aprecierea sau deprecierea cotaţiei unei perechi valutare, dar cu o riguroasă strategie de controlare a riscului. Raportul risc/randament este în proporţie de 1:2. Semnalele se pun la dispoziţie celor interesaţi prin email sau instant messenger şi corespund în principal sesiunilor Europa şi SUA. Semnalele sunt pentru perechile: EUR/USD, GBP/USD, USD/CHF şi, mai rar, USD/JPY.

AsesoriaForex nu face promisiuni irealiste cu privire la numărul de puncte generate lunar, deoarece o astfel de promisiune nu concordă cu specificul strategiei sale de piaţă, ceea ce ar însemna expunerea la un risc nelimitat. Obiectivele sale centrale sunt realizarea unui profit constant *și* minimizarea pierderilor. Unele luni sunt mai bune ca altele şi, ca atare, sumele câştigate sau pierdute variază.

Se recomandă ca testarea oricărui serviciu de semnale FX să se facă prin intermediul unui cont demonstrativ, pentru a se putea vedea, în primul rând, dacă se potriveşte stilului personal de operare al fiecăruia. Performanţa anterioară nu este o garanţie pentru rezultatele viitoare.

Majoritatea firmelor de servicii Forex din România intermediază relaţia investitorului cu brokerul din afară, cele mai multe având rolul de „introducing brokers", adică iniţierea şi consilierea în vederea demarării investiţiei. La rândul său, brokerul străin are o relaţie cu cel puţin o bancă depozitară, cea la care clientul trimite banii, cu o bancă de compensare/decontare (clearance), cea prin care îşi execută tranzacţiile pe Forex, de exemplu.

WBS Holding Ltd este singura firmă de servicii Forex prezentă în România care oferă platforma de tranzacţionare proprie şi, implicit, deschiderea directă a unui cont pe aceasta. Oricum ar fi, investitorul trebuie să îşi transfere banii în afara ţării, în acest caz, Banca Della Swizzera Italiana. De aici, în funcţie de piaţa pe care se intră, banii pleacă către

Lloyd's (Londra), în cazul contractelor de diferenţă şi Forex, sau către Citygroup (New York), în cazul celorlalte produse derivate.

Piaţa Forex a fost inaccesibilă micului investitor datorită fondurilor necesare intrării pe piaţă. Dezvoltarea internetului a permis deschiderea platformelor de operare online şi automat reducerea costurilor de tranzacţionare. Ulterior s-au micşorat plafoanele de acces, în prezent fiind posibilă deschiderea unui cont real cu numai câteva sute de dolari. Ceea ce s-a menţinut în tot acest timp, de la apariţie şi până azi, este riscul pe care-l prezintă tranzacţiile efectuate pe ea.

Bibliografie

Ito T., Lions R.K., Melvin M.T., "Is there private information in the FX market? The Tokyo experiment", *Journal of Finance*, vol.53, nr.3, 1998;

Moldovan L., „Piaţa valutară externă (forex) – Motoarele economiei americane îşi reduc turaţia", *Capital*, 28.04.2005;

Orjanu Rodica, "Piaţa FOREX, alternativă la bursele externe", *Săptămâna financiară*, nr.105/2007;

http://forexromania.asesoriaforex.com;

www.forex-romania.ro;

www.bursaforex.ro;

www.ozforex.com;

www.mgforex.com.

PROBLEME ETICE ÎN MARKETING ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN STRUCTURILE ECONOMICO-SOCIALE ALE UNIUNII EUROPENE

■

Mirela STOIAN
Conferenţiar universitar doctor
Anca Elena RADULESCU
Doctorand
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *O problemă etică poate fi definită drept o situaţie sau oportunitate identificabilă ce reclamă, din partea individului sau organizaţiei, alegerea între anumite acţiuni care trebuie să fie evaluate ca fiind corecte sau greşite, etice sau neetice. Problemele etice referitoare la produs apar, în general, atunci când marketerii nu reuşesc să identifice riscul asociat produsului, respectiv informaţiilor referitoare la funcţiile, valoarea sau utilizarea produsului. Cele mai frecvente probleme etice generate de preţ sunt cele referitoare la fixarea preţurilor sau cele referitoare la imposibilitatea evaluării preţului global. Natura emoţională şi subiectivă a preţului creează multe situaţii în care neînţelegerile dintre vânzători şi cumpărători generează probleme etice. Problemele etice în distribuţie implică relaţiile între producători şi intermediari. Promovarea poate cauza probleme etice în diverse moduri, printre care enumerăm publicitatea înşelătoare sau alte instrumente promoţionale care manipulează şi decepţionează.*

Cuvinte cheie: etica marketingului, produs, preţ, distribuţie, promovare

■

Utilizarea necorespunzătoare a instrumentelor mixului de marketing conduce la practici neetice, cum ar fi: crearea de produse pentru false nevoi; necorelări în raportul calitate/preţ, care generează apariţia pe piaţă a unor mărfuri cu preţuri „fără acoperire"; pierderea identităţii de origine a mărfii, urmare a lanţului complex de intermediari folosiţi în canalul de distribuţie; informaţii false şi / sau fără acoperire difuzate în media, publicitate mincinoasă, invocarea neadecvată a unor stimuli cu conotaţie „tabu" pentru un public ce aparţine unei anumite etnii, religii, regiuni etc. Sintetic, etica în marketing:

- reuneşte problematica normelor ce se cer îndeplinite şi a valorilor ce se cer realizate în cadrul prestaţiilor tuturor partenerilor actelor de piaţă, pentru ca acestea să se desfăşoare într-un cadru moral;
- are în vedere şi pretenţiile (cerinţele) grupurilor sociale vizate de fluxurile ofertei de bunuri, servicii şi idei, pe termen scurt, mediu şi lung;
- s-a cristalizat în perioada postbelică, pe fondul dezbaterilor referitoare la responsabilitatea socială a întreprinderii (1) în raporturile sale cu furnizorii şi clienţii;
- este încorporată în domeniul mai larg al eticii afacerilor. (Danciu, 2001, pp. 507-517).

- Câteva exemple referitoare la problemele etice relaţionate cu produsul, preţul, distribuţia şi promovarea sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1

Probleme etice tipice ale mixului de marketing

Elementele mixului de marketing	Probleme etice tipice
	Defectele produsului sunt ascunse, fapt care poate afecta consumatorul.
Preţul	Sunt indicate anumite preţuri promoţionale scăzute, dar în realitate ele nu sunt utilizate.
Distribuţia	Internetul facilitează distribuţia de produse contrafăcute.
Promovarea	Publicitate înşelătoare.

Fiecare piaţă are un sistem propriu de valori, sistem care trebuie respectat. Din punct de vedere moral, apar două probleme, şi anume: efectul diferenţelor culturale asupra acceptabilităţii practicilor de marketing; problemele etice propriu zise pe care le generează activitatea de marketing.

În ceea ce priveşte cultura, apar mai multe dileme (semne de întrebare):

- există standarde culturale diferite, dar acceptabile (ex: sistemul de promovare a angajaţilor depinde de: merite, experienţă, statut social etc.)
- practicile de marketing nu sunt acceptate din punct de vedere etic în ţara mamă, dar sunt acceptate şi percepute ca morale pe piaţa ţintă (ex: atitudinea faţă de alcool, droguri, standarde referitoare la ţinuta vestimentară etc.)
- nu există conflict moral, dar circumstanţele diferite au ca efect puncte de vedere alternative asupra a ceea ce este sau nu acceptabil în practică (ex: standarde referitoare la siguranţa în minerit, la poluare etc.)

Cele mai importante probleme etice pe care le generează activitatea de marketing pot fi încadrate în următoarele categorii:

⇒ *influenţa distructivă asupra imaginii organizaţiilor a unor acţiuni ilegale sau a oricăror decepţii pe care acestea le provoacă publicului/clienţilor*. Exemplu:

Johnson and Johnson a retras de pe piaţă medicamentul TYLENOL (după 7 decese) (pierderi de 100 milioane dolari SUA); PERRIER a retras toate sticlele de apă, de pe toate pieţele (au fost depistate urme de benzen într-o sticlă de apă, în Canada, în anul 1990) (pierderi de 140 milioane dolari);

⇒ *practicile privind produsul*. Exemplu: tutunul. Firmele vând în afara graniţelor produse ajunse la maturitate (chiar în declin în ţara de origine);

⇒ *practicile de contrafacere a produselorx*(2). Pierderile anuale datorate contrafacerilor sunt de miliarde de dolari.

Cele mai importante strategii de prevenire şi combatere a contrafacerilor sunt: activităţi de lobby la nivel politic şi administrativ (legislaţie, sancţiuni, codul Organizaţiei Mondiale a Comerţului); combaterea contrafacerii (programe de informare pentru identificarea falsurilor, sisteme de etichetare speciale, recompensarea celor care denunţă falsurile); dezvoltarea produsului astfel încât să fie cu un pas înaintea falsificatorilor (strategie scumpă, uneori ineficientă); chiar colaborarea cu falsificatorii (atunci când costurile acestora sunt mai mici);

⇒ *promovarea produselor bazată pe diferenţe etice şi filosofice;*

⇒ *practicile de marketing ale unor organizaţii care pot provoca pagube altor organizaţii*: preluarea unor firme concurente; bariere la intrarea pe piaţă; concurenţă neloială;

x Produsele falsificate nu trebuie confundate cu” pieţele gri”, care vehiculează produse originale prin canale de distribuţie neautorizate.

⇒ *practicile de marketing înşelătoare*: ambalaje de mari dimensiuni (exagerarea conţinutului): promovare (exagerarea performanţelor); preţuri (preţuri de catalog fictive, oferirea de „gratuităţi" la cumpărarea anumitor produse);

⇒ *poluarea culturală*: mesaje care stimulează dorinţele de înavuţire rapidă, putere, acces rapid pe scara socială;

⇒ *marketingul gri*: importul şi vânzarea de produse bazate pe diferenţele de preţ datorate cursului de schimb, taxelor locale, costurilor de piaţă diferite;

⇒ *dumpingul*. (Dibb Sally, Simkin Lyndon, Pride William, Ferrell O.C., 2005, pag. 795-798).

Factorii care influenţează adoptarea deciziilor etice în marketing sunt: factori individuali (atunci când oamenii trebuie să rezolve conflicte etice, deciziile lor se bazează pe propriile valori, fie ele corecte sau greşite); relaţiile organizaţionale (alegerile etice în marketing se realizează împreună, de cele mai multe ori, la nivelul grupurilor sau în cadrul unor discuţii cu diferiţi colaboratori); oportunitatea (un set de condiţii favorabile care impune limite sau generează noi opţiuni).

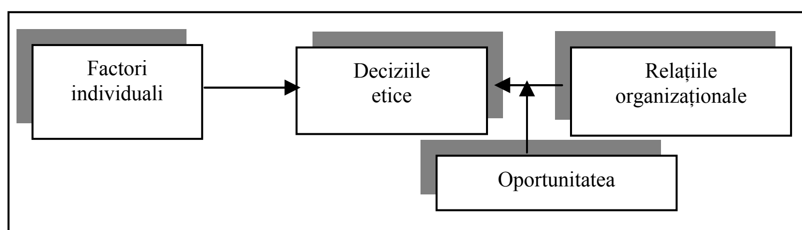


Figura 1 Factorii care influenţează adoptarea deciziilor etice

Reglementarea practicilor de marketing în scopul evitării conflictelor etice presupune: politici guvernamentale (legislaţie: antitrust; pentru protecţia consumatorilor, pentru protecţia intelectuală, pentru combaterea corupţiei); coduri etice pentru pieţe (aceleaşi norme şi standarde pentru toate pieţele); coduri etice adoptate de organizaţii (pentru angajaţi, de exemplu).

Note

(1) Există însă şi specialişti (Milton Friedman) care consideră că întreprinderile nu au altă responsabilitate decât aceea de a câştiga bani. Dacă „încearcă" şi alte responsabilităţi, fac mai mult rău decât bine: „nu există decât o singură responsabilitate socială în afaceri şi aceea este creşterea profitului".

(2) Produsele falsificate nu trebuie confundate cu „pieţele gri", care vehiculează produse originale prin canale de distribuţie neautorizate.

Bibliografie

Crăciun Dan, Morar Vasile, Macoviciuc Vasile, 2005 „Etica afacerilor", Editura Paideia, Bucureşti

Danciu Victor, 2001, „Marketing internaţional", Editura Economică, Bucureşti

Dibb Sally, Simkin Lyndon, Pride William, Ferrell O.C., 2005, „Marketing. Concepts and Strategies", Houghton Mifflin Company, Boston, U.S.A.

Kotler Philip, Roberto Ned, Lee Nancy, 2002, „Social Marketing. Improving the Quality Life". Second edition, SAGE Publication, California, USA

ABORDĂRI COMPARATIVE PRIVIND FISCALITATEA ÎN STATELE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE

■

Iulian BRAŞOVEANU
Lector universitar
Laura OBREJA BRAŞOVEANU
Lector universitar
Cristian PĂUN
Lector universitar
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat: *Rolul şi dimensiunea implicării statului în economie reprezintă cel mai important subiect de dezbatere pentru toate şcolile de gândire economică. În implicarea sa în economie, statul utilizează ca un instrument important politica fiscală. După aderarea la Uniunea Europeană, România se află în faţa unei noi provocări: integrarea europeană. Politica fiscală trebuie astfel utilizată încât să sprijine convergenţa nominală şi reală, dar în acelaşi timp să fie suficient de flexibilă astfel încât să economia ţării noastre să poată trece mai uşor peste şocurile integrării. Am prezentat în acest articol cele mai importante trăsături ale sistemelor fiscale ale statelor membre ale Uniunii Europene legate de cele mai importante venituri fiscale: impozitul pe profit, impozitul pe veniturile persoanelor fizice, contribuţiile sociale obligatorii, taxa pe valoarea adăugată, accizele armonizate. Analiza a fost realizată pentru perioada 1995-2007.*

Cuvinte-cheie: impozitare, impozitare directă, impozitare indirectă, contribuţii sociale obligatorii, impozitul pe profit, impozitul pe veniturile persoanelor fizice, taxa pe valoarea adăugată, accizele armonizate.

Clasificarea REL: 20I, 8K.

■

Introducere

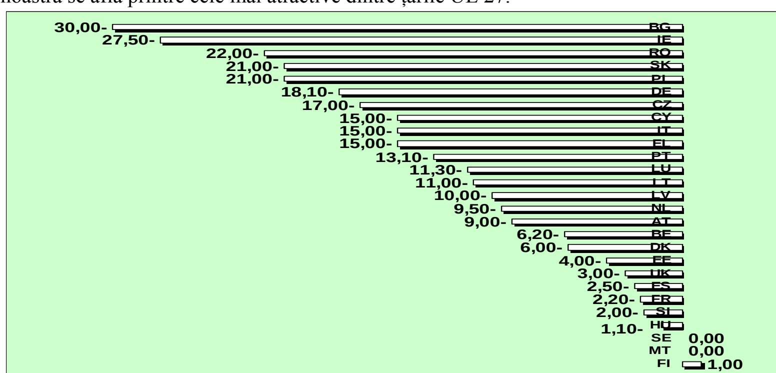
La 1 ianuarie 2007 ţara noastră a aderat la Uniunea Europeană. Politica fiscală este o componentă esenţială a integrării europene. În cazul impozitării indirecte România trebuie să respecte cerinţele directivelor comunitare, în vederea integrării în piaţa unică europeană. În cazul impozitării directe nu există însă modalităţi de aşezare a acestora impuse de către Uniunea Europeană. Am prezentat în acest articol modalităţile de aşezare a celor mai importante instrumente fiscale în statele membre ale UE, pe baza datelor actualizate din 2007. Am analizat impozitul pe profit, impozitul pe veniturile persoanelor fizice, taxa pe valoarea adăugată, accizele armonizate şi contribuţiile sociale obligatorii.

1. Impozitul pe profit

Tendinţa generală la nivelul statelor UE în perioada 1995-2007, pentru impozitul pe profit, a fost de reducere semnificativă a cotelor de impozitare. Mediul de afaceri privat este impulsionat prin aceste reduceri în aproape toate statele membre UE 27. Chiar şi Finlanda, care în perioada analizată a înregistrat o creştere de 1 punct procentual (pp) a cotei de impozitare, în ultimii trei ani a redus cota de impozit cu 3 puncte procentuale. Singura ţară

membră UE care nu a modificat deloc cota de impozit este Suedia (cota este 28%). Modelul suedez este întâlnit şi în Norvegia în această perioadă (cota 28% este, de asemenea, constantă).

Cea mai mare cotă de impunere există în cazul Germaniei şi Italiei, atât în anul 1995 cât şi în 2007. Tendinţa a fost însă de scădere semnificativă. În Germania impozitarea profiturilor s-a redus de la 56,8% în 1995 la 38,7% în 2007, iar în Italia de la 52,2% la 37,3%. Cea mai mare reducere, de 30 de puncte procentuale, s-a înregistrat însă în Bulgaria, de la 40% la 10%. Irlanda a înregistrat o reducere a cotei de la 40% la 12,5%, deci de 27,5 puncte procentuale, iar România o reducere de la 38% la 16%, deci de 22 puncte procentuale. Ţara noastră este deci în primele trei din UE 27 la acest capitol al modificărilor cotei în intervalul 1995-2007. Şi prin nivelul cotei actuale de impozitare a profitului ţara noastră se află printre cele mai atractive dintre ţările UE 27.



Sursă*:* prelucrări proprii.

Figura 1. Modificările cotei de impozitare a profitului în perioada 1995-2007, în statele UE

Pe baza valorilor din 2007, ierarhia crescătoare a cotei de impunere ajustată este următoarea:



Sursa : Comisia europeană

Figura 2. Cotele ajustate de impunere a profiturilor în 2007, în statele membre UE

Observăm că ţara noastră are una dintre cele mai mici cote de impunere la momentul actual. Bulgaria şi Cipru înregistrează cea mai mică cotă, de 10%. Urmează

Irlanda cu o cotă de 12,5% şi Letonia cu de 15%, redusă deci cu 10 pp faţă de cota unică de impozitare a persoanelor fizice, apoi ţara noastră cu 16%.

Dintre ţările membre UE ce aplică o cotă unică de impozitare remarcăm faptul că Slovacia şi Estonia aplică aceeaşi cotă şi în cazul persoanelor juridice, şi în cazul celor fizice, în timp ce Lituania şi Letonia au cote mai mici cu 9 respectiv 10 pp pentru impozitarea profitului, în raport cu impozitarea persoanelor fizice.

Valori apropiate de media statelor UE (24,5% pentru UE 27, respectiv 25,5% pentru UE 25) au Slovenia, Republica Cehă, Grecia, Austria, Olanda, Finlanda şi Portugalia.

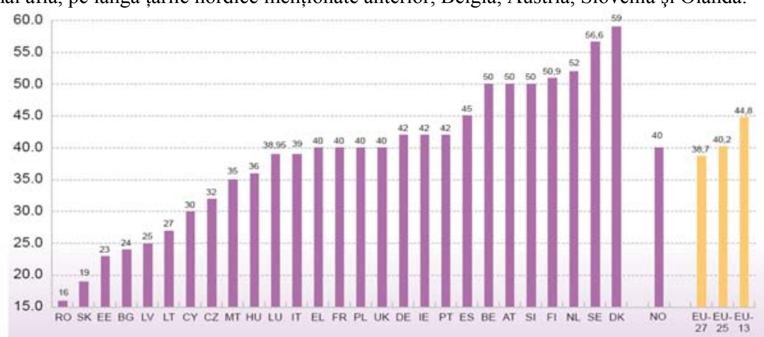
Danemarca, Suedia şi Norvegia practică aceeaşi cotă de impozitare a profitului, de 28%, valoare apropiată de media grupului de state EUR 13 (28,5%). Luxemburg practică o cotă de 29,6% iar Marea Britanie de 30%, în timp ce Spania, Belgia, Franţa şi Malta au cote cuprinse între 32,5 şi 35%. Aşa cum am amintit deja, cea mai mare impozitare a profiturilor se înregistrează în Germania şi Italia.

Media aritmetică a acestor cote, pentru statele UE 27 şi UE 25, are o evoluţie similară în perioada 1995-2007, reducându-se de la 35% la 25%. Dacă în 1995 media UE 27 depăşea cu 0,3 pp media UE 25, în 2007 media UE 25 depăşeşte media UE 27 cu 1 pp. Media grupului de state EUR 13 este, în mod constant, cu aproximativ 3 pp mai mare decât celelalte două valori medii.

2. Impozitul pe veniturile persoanelor fizice

În statele membre UE 27 există două modalităţi de aşezare a impozitului pe veniturile persoanelor fizice: în cote progresive şi în cotă proporţională (cota unică). Cotele prezentate pentru statele membre sunt de regulă valabile pentru impunerea veniturilor din salarii, pentru alte venituri ale persoanelor fizice (cum ar fi, spre exemplu, veniturile din dobânzi sau investiţii în titluri de valoare, veniturile din jocuri de noroc, veniturile din moşteniri, donaţii, transferuri de proprietăţi imobiliare) existând cote de impozitare particularizate.

Aşa cum era de aşteptat, ţinând cont de încasările fiscale foarte ridicate realizate de către acest stat din impozitarea veniturilor persoanelor fizice, Danemarca are cea mai mare cotă de impunere a veniturilor persoanelor fizice,. Suedia o urmează, iar Finlanda are o a patra cotă maximă de impozitare. Norvegia este departe de celelalte ţări nordice, în cazul acestui impozit, aflându-se la peste 10 pp distanţă. Cu o cotă maximă de cel puţin 50% se mai află, pe lângă ţările nordice menţionate anterior, Belgia, Austria, Slovenia şi Olanda.



Sursa datelor: Comisia Europeană.

Figura 3. Cota maximă de impozitare a veniturilor persoanelor fizice în 2006:

Pe ansamblul ţărilor UE 27, observăm că marea lor majoritate au cote maxime de impozitare de peste 38,95%, doar 7 state având o impozitare a veniturilor persoanelor fizice mai

mică sau egală cu 30%. Ţara noastră a trecut de la grupa medie a UE (cota maximă 40%), la extrema minimă, România având cota cea mai mică dintre toate statele membre UE.

Voi prezenta în continuare modalitățile de impozitare a veniturile persoanelor fizice (cod impozit ESA 95: d51a) în statele UE 27, pe baza datelor Comisiei Europene.

Cota unică de impozitare are la bază ideile de simplitate, transparenţă şi eficienţă în colectare. Cota unică a fost introdusă pentru prima oară în Estonia şi Lituania, în 1994, în mărime de 26% şi respectiv 33%. A urmat Letonia în 1995 cu cota de 25%, Rusia şi Serbia în 2001, cu 13 respectiv 14%. În 2004 au aplicat această cotă Ucraina (13%) şi Slovacia (19%), iar în 2005 România (16%) şi Georgia (12%). Observăm că România este ultima venită pe această linie de impozitare. Dintre ţările prezentate mai sus, cea mai mică dintre aceste cote este aplicată în Georgia.

În Slovacia, cota de impozitare unică este în continuare 19%, în Letonia este în continuare 25%, în Estonia aceasta a scăzut la 22% în 2007, urmând ca începând cu 2009 să fie 20%, în Lituania a scăzut la 27% în 2006, urmând ca în 2008 să devină 24%.

Valoarea încasărilor din acest impozit în 2005 variază între 2,76% şi 5,77% din PIB, aceste state caracterizându-se printr-o fiscalitate redusă sau medie în ceea ce priveşte acest impozit.

Dintre ţările europene ce aplică cote progresive se remarcă ţările nordice ce au cea mai ridicată fiscalitate a acestui impozit. În Danemarca, impozitarea ridicată a veniturilor persoanelor fizice contribuie şi la finanţarea sistemului public de pensii. În Finlanda, în 2007 există 5 cote de impozitare, cea minimă fiind 9% iar cea maximă de 50%. Cota maximă se aplică pentru un venit de peste 86400 de euro. Cota medie este de 24%. Venitul de până la 12400 de euro este scutit de impozitare.Ca medie pentru ţările nordice, încasările din acest impozit sunt de aproximativ 15% din PIB şi 33,33% din totalul veniturilor fiscale. Tendinţa acestui impozit în perioada 2001 – 2005 a fost totuși de reducere continuă pentru statele nordice.

Alte state care practică o impozitare ridicată a veniturilor persoanelor fizice sunt Belgia, Marea Britanie, Italia şi Franţa. O fiscalitate medie întâlnim în Austria, Luxemburg, Spania, Olanda, Ungaria, Malta, Slovenia şi Portugalia. O fiscalitate redusă a acestui impozit au Grecia, Republica Cehă, Polonia, Bulgaria, Cipru.

România este însă ţara cu cea mai mică fiscalitate a impozitului pe venitul persoanelor fizice, atât în ceea ce priveşte nivelul cotei de impozitare, cât şi în ceea ce priveşte ponderea în PIB a încasărilor din acest impozit (2,4% în 2005 şi 2,9% în 2006).

3. Taxa pe valoarea adăugată (TVA)

Sistemul european privind TVA s-a instituit şi se modifică pe baza Directivelor UE. S-a procedat la uniformizarea bazei de impozitare şi a cotelor de impozitare începând cu anul 1977. Unele state membre au negociat pentru a obține exceptare de la plata TVA sau cote diferențiate de impozitare pentru unele regiuni sau teritorii.

Cota standard de impozitare este stabilită la un nivel minim de 15%, statele membre putând mări această cotă la maxim 25%. Pot exista şi cote reduse de impozitare sau cote foarte reduse (sub 5%), pentru anumite produse de strictă necesitate. Există şi cota zero, ca excepție (spre exemplu în Marea Britanie), dar aceasta va dispare, intenția fiind de a stabili o valoare minimă a cotei de impozitare reduse la 5%.

Cote foarte reduse există în Irlanda (4,8%), Grecia (4,5%), Spania (4%), Italia (4%), Luxemburg (3%), Polonia (3%) şi Franţa (2,1%).

O altă particularitate întâlnită în rândul statelor UE o reprezintă cota parking, care este o cotă specială de TVA practicată pentru anumite bunuri, în cinci state membre. Valoarea acesteia este 12% (Belgia, Austria, Luxemburg şi Portugalia) şi respectiv 13,5% (Irlanda) în acest moment.

Utilizarea cotelor diferenţiate de TVA se realizează în funcție de importanța pentru existența umană a anumitor categorii de bunuri şi servicii. Bunurile de lux trebuie să aibă o cotă maximă, bunurile de strictă necesitate sau pentru copii și pensionari ar trebui să aibă o cotă minimă (redusă sau foarte redusă). Sunt incluse în ultima categorie alimentele de bază, medicamentele, hainele şi rechizitele pentru copii. Acest raționament nu este însă respectat de către toate statele membre, decizia fiind la latitudinea autorităților locale. România nu respectă acest principiu, pentru că nu aplică cota de 9% pentru aceste categorii de bunuri.

Tabelul 1

Cotele TVA în vigoare la 1 mai 2007 în statele membre ale UE

State Membre	Simbol	Cota foarte redusă	Cota redusă	Cota standard	Cota parking
Belgia	BE	-	6	21	12
Bulgaria	BG		7	20	
Republica Cehă	CZ	-	5	19	-
Danemarca	DK	-	-	25	-
Germania	DE	-	7	19	-
Estonia	EE	-	5	18	-
Grecia	EL	4,5	9	19	-
Spania	ES	4	7	16	-
Franța	FR	2,1	5,5	19,6	-
Irlanda	IE	4,8	13,5	21	13,5
Italia	IT	4	10	20	
Cipru	CY	-	5 / 8	15	-
Letonia	LV	-	5	18	-
Lituania	LT	-	5 / 9	18	-
Luxemburg	LU	3	6	15	12
Ungaria	HU	-	5	20	-
Malta	MT	-	5	18	-
Olanda	NL	-	6	19	-
Austria	AT	-	10	20	12
Polonia	PL	3	7	22	-
Portugalia	PT	-	5 / 12	21	12
România	RO		9	19	
Slovenia	SI	-	8,5	20	-
Slovacia	SK	-	10	19	-
Finlanda	FI	-	8 / 17	22	-
Suedia	SE	-	6 / 12	25	-
Marea Britanie	UK	-	5	17,5	-

Sursă date: Serviciile Comisiei

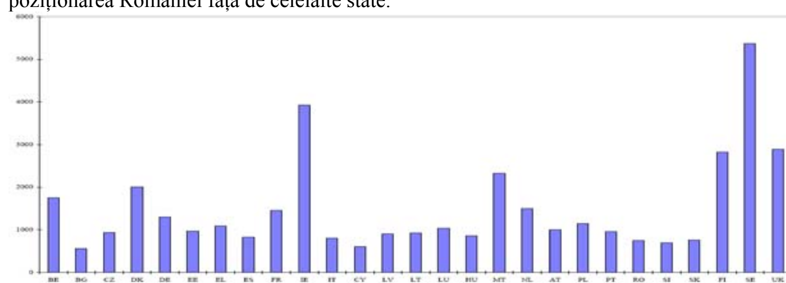
Cota maximă de impunere (25%) se regăseşte în Danemarca şi Suedia. Urmează cu o cotă de 22% a treia țară nordică membră a UE, Finlanda, împreună cu Polonia. România este în grupul statelor de mijloc, cu o cotă de 19%, pe poziția 14-19 din această ierarhie, deci în jumătatea inferioară. Cea mai relaxată fiscalitate în ceea ce priveşte TVA se regăseşte în Spania (unde cota standard este de 16%), în Cipru şi în Luxemburg, ţări care practică cota minimă de 15%, impusă aşa cum am precizat anterior prin directivele Comisiei.

Danemarca este singurul stat membru al UE care nu are cotă redusă. Cota redusă minimă de impunere (5%), valoare impusă prin directivele comisiei, se regăseşte în Republica Cehă, Estonia, Cipru, Letonia, Lituania, Ungaria, Malta, Portugalia şi Marea Britanie. România este în grupul statelor cu o cotă redusă ridicată, de 9%, aflându-se pe pozițiile 21-22 la egalitate cu Grecia, deci în jumătatea superioară a ierarhiei. România este depășită la această cotă doar de către Italia, Austria şi Slovacia (cu cote de 10%) şi respectiv

Irlanda, care are cea mai ridicată cotă redusă, 13,5%. De notat egalitatea la care s-a ajuns între cota redusă şi cea parking în Irlanda (practic în acest moment pot fi unificate).

4. Accizele armonizate

În domeniul accizelor, armonizarea prevede produsele pentru care se realizează aceasta, nivelul minim impus de accizare pentru anumite produse, regimul general, depozitarea, circulaţia şi controlul produselor supuse accizării. De regulă, plata accizelor se realizează în statul în care sunt consumate produsele accizabile. Voi prezenta în continuare mărimile câtorva accize armonizate, pentru ţara noastră şi statele UE 27, pentru a realiza poziţionarea României faţă de celelalte state.



Sursă date: Serviciile Comisiei

Figura 4. Accizele pentru alcoolul etilic pur, în statele membre UE, valabile la 1 iulie 2007

Acciza minimă cerută de UE este de 550 de euro/ hectolitru (hl) de alcool pur. România are o acciză de 750 de euro/ hl. de alcool pur, prevăzută a rămâne constantă până în 2010. Deci impozitarea în România nu se află la nivelul minim cerut, depăşind cu 200 de euro/ hl. de alcool pur acest nivel (o creştere de aproximativ 50% faţă de minimul cerut)

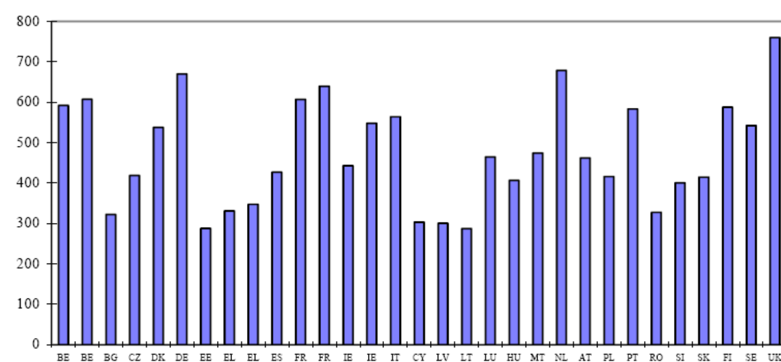
Ies în evidenţă, cu valori foarte ridicate faţă de celelalte state şi faţă de minimul impus, Suedia cu 5374 de euro/ hl. de alcool pur, Irlanda cu 3925 de euro/ hl. de alcool pur, Marea Britanie cu 2885 de euro/ hl. de alcool pur şi Finlanda cu 2825 de euro/ hl. de alcool pur.

Cele mai reduse valori ale acestei accize se înregistrează în Bulgaria 562 de euro/ hl. de alcool pur şi în Cipru 607 de euro/ hl. de alcool pur.

Acciza minimă cerută de UE **pentru produsele intermediare alcoolice** este de 45 de euro/ hl. de produs. România are o acciză de 51,08 de euro/ hl. de produs, prevăzută a rămâne constantă până în 2010. Deci impozitarea în România nu se află la nivelul minim cerut, depăşind cu 6,08 euro/ hl. de produs acest nivel (o creştere de aproximativ 13% faţă de minimul cerut). Ies în evidenţă, cu valori foarte ridicate faţă de celelalte state şi faţă de minimul impus, Suedia cu 484,05 de euro/ hl. de produs, Finlanda cu 424 de euro/ hl. de produs, Irlanda cu 396,12 de euro/ hl. de produs şi Marea Britanie cu 350,06 de euro/ hl. de produs.

Cele mai reduse valori ale acestei accize se înregistrează în Grecia 45 de euro/ hl. de produs pur şi în Cipru 45,6 de euro/ hl. de produs.

La bere şi la vinuri nu există accize minime impuse. La vinuri se remarcă Irlanda şi Anglia cu niveluri extrem de mari faţă de estul ţărilor membre UE.



Sursă date: Serviciile Comisiei

Figura 5. Accizele la benzina fără plumb, în statele membre UE, în vigoare la 1 iulie 2007

Accizele sunt exprimate în euro la 1000 litri de produs. Acciza minimă cerută este de 359 de euro la 1000 litri. Pentru România, această acciză este de 327,29 de euro la 1000 litri, urmând să crească în 2009 la 335,72 iar în 2010 la 348,04 de euro la 1000 litri. În acest caz ţara noastră aplică deci o acciză mai mică decât minimul cerut.

Cele mai mari accize se înregistrează în Marea Britanie, de 760 de euro la 1000 litri, în Olanda, de 678,79 de euro la 1000 litri şi în Germania, de 670 de euro la1000 litri.

Cele mai reduse valori ale acestei accize se înregistrează în Lituania, de 287,01 de euro la 1000 litri şi în Estonia, de 287,54 de euro la 1000 litri.

Acciza minimă la motorină, cerută de UE, este de 302 de euro la 1000 litri. Pentru România această acciză este de 259,91 de euro la 1000 litri, urmând să crească până la 293,22 de euro la 1000 litri în 2010. În acest caz ţara noastră aplică deci o acciză mai mică decât minimul cerut.

Cele mai mari accize se înregistrează în Marea Britanie, de 806,1 de euro la 1000 litri şi în Germania, de 485,7 de euro la 1000 litri.

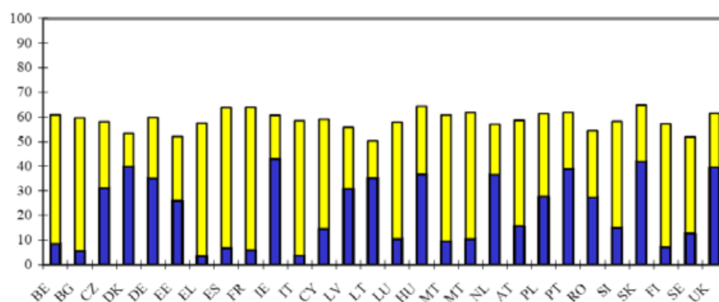
Cele mai reduse valori ale acestei accize se înregistrează în Lituania, 245,22 de euro la 1000 litri şi în Estonia, 245,42 de euro la 1000 litri.

Valorile accizelor din ţara noastră care sunt în 2007 sub minimul cerut de către Uniunea Europeană, sunt explicate prin calendarul de armonizare a acestor valori, pentru ţările membre UE de după 2004. Pentru a nu realiza o creştere a inflaţiei şi a nu reduce puterea de cumpărare a contribuabililor printr-o terapie de şoc, aceste accize sunt majorate gradual, conform unui calendar stabilit împreună cu Comisia.

Pentru **accizele la ţigarete** am prezentat în figura 6 ponderea accizei în cadrul preţului final de vânzare cu amănuntul. Partea de jos a fiecărei ponderi este reprezentată de acciza specifică, iar cea de sus de acciza procentuală (ad-valorem).

Cel mai mare procent din preţul de vânzare cu amănuntul este înregistrat în Spania, Franţa, Ungaria şi Portugalia. Ţara noastră se află printre ţările cu o pondere redusă, deşi diferenţierile sunt mici, toate statele aflându-se între 52 şi 62%.

România se află printre ţările cu o pondere ridicată a accizei specifice din preţul de vânzare final (aproximativ 40%). Ţările cu ponderea cea mai mică în preţul final a acestei accize specifice sunt Grecia şi Italia (aproximativ 3%).



Sursă date: Serviciile Comisiei

Figura 6. Accizele la ţigarete, în statele membre UE, în vigoare la 1 iulie 2007

Din aceste prezentări putem concluziona că ţara noastră se află pe un trend ascendent privind mărimea accizelor, dar se află în general în jumătatea inferioară a statelor UE în ceea ce priveşte mărimea acestor accize armonizate. Este un lucru normal, dacă ne gândim la puterea de cumpărare redusă a contribuabililor români. De altfel, accizele sunt un cost al integrării ce va trebui suportat. Terapia graduală este cea utilizată în creşterile acestor accize.

5. Contribuţiile sociale obligatorii

Pentru această categorie fiscală, integrarea europeană nu prevede armonizarea, sau anumite valori minime. Există astfel o multitudine de modalităţi concrete de aşezare a contribuţiilor în ţările UE 27. Sunt prezentate în continuare, cu titlu exemplificativ, câteva dintre contribuţiile sociale obligatorii ale statelor membre UE.

În Belgia, contribuţiile sociale obligatorii sunt datorate în următoarele cote: 35% de către angajatori, iar 13% de către angajaţi. Cota totală este de 48%. În Republica Cehă, contribuţiile sociale obligatorii sunt datorate în următoarele cote: 35% de către angajatori, iar 12,5% de către angajaţi. Cota totală este de 47,5%. Aceste contribuţii acoperă şi sănătatea şi şomajul. În Austria, contribuţiile sociale obligatorii sunt datorate în următoarele cote: 21 % de către angajatori, iar 17,0 % de către angajaţi. Cota totală este de 38%.

În Letonia, contribuţiile sociale obligatorii sunt datorate în următoarele cote: 24,09 % de către angajatori, iar 9,0 % de către angajaţi. Cota totală a fost redusă în 2001 de la 35 la 33,09 %. În Lituania, contribuţiile sociale obligatorii sunt datorate în următoarele cote: 31 % de către angajatori, iar 3,0 % de către angajaţi. Cota totală este de 34%. În Estonia, contribuţiile sociale obligatorii sunt datorate în următoarele cote: 33 % de către angajatori (13% pentru sănătate iar 20% pentru pensii: 16% pentru sistemul principal, 4% pentru sistemul secundar de pensii); iar 2,0 % de către angajaţi, pentru pilonul secundar de pensii. Cota totală este de 37%. Şomajul a fost introdus în 2002: 1% angajatorii şi 0,5% angajaţii. Din 2006 aceste contribuţii au devenit 0,6% pentru angajatori şi 0,3% pentru angajaţi.

În Bulgaria, cota totală a acestor contribuţii fost redusă de la 35,7% în 2000 la 29,5% în 2006. Proporţia suportată angajator: angajat este 65:35. În 2010 această proporţie va deveni 50:50. În Cipru, contribuţiile sociale obligatorii sunt datorate în următoarele cote: 10 % de către angajatori, iar 4,0 % de către angajaţi. Cota totală este de 14%.

În Slovacia, contribuţiile sociale obligatorii sunt datorate în următoarele cote:
- pentru pensii angajatorul datorează 14% iar angajatul 14%; cota totală este 28%; din aceste încasări 9% merg către pilonul secundar de pensii;

– pentru asigurările sociale de sănătate angajatorul datorează 10% iar angajatul 4%;
– atât angajatorul cât şi angajatul plătesc 4,4% pentru persoane cu handicap;
– pentru şomaj se plăteşte 1% atât de către angajator, cât şi de către angajat.
– doar angajatorul plăteşte 0,8 % pentru asigurări de accidente, 4,75 % pentru fondul de rezervă şi 0.25 % pentru fondul de garantare.

Slovacia are sistemul cel mai complex, alături de ţara noastră. Cotele din ţara noastră au scăzut semnificativ, dar sunt încă printre cele mai ridicate printre statele membre UE.

Concluzii

În urma analizelor realizate am constatat că, deşi armonizarea fiscalității nu este obligatorie decât în cazul impozitelor indirecte, ţara noastră se încadrează în tendinţa generală a statelor membre UE de reducere a cotelor de impozitare a profitului şi a veniturilor persoanelor fizice. România a adoptat modelul cotei unice de impozitare practicat de către ţările baltice, foste sovietice, şi de către Slovacia.

Cota unică din ţara noastră este cea mai mică dintre cotele statelor membre în cazul impunerii veniturilor persoanelor fizice, şi printre cele mai mici patru cote în cazul impozitării profitului. România este ţara cu cea mai mică fiscalitate a impozitului pe venitul persoanelor fizice, atât în ceea ce priveşte nivelul cotei de impozitare, cât şi în ceea ce priveşte ponderea în PIB a încasărilor din acest impozit.

Diferenţele dintre valorile maxime şi cele minime înregistrate în statele membre UE sunt foarte mari: 28,7 pp în cazul impozitării profiturilor şi 43 pp în cazul impozitării veniturilor persoanelor fizice. Aceasta arată un grad ridicat de diversitate a impunerii directe în UE, cu toate că există tendinţa generală de reducere a acestora. Ţările dezvoltate ale UE îşi permit să menţină niveluri ridicate ale impunerii directe, prin comparaţie cu celelalte state membre.

Cota unică şi în general cotele mai reduse de impozitare, în cadrul pieţei unice a UE, sunt modalităţi de a atrage investiţi mai mari, de a face mediul de afaceri mai atractiv.

În cazul cotelor de contribuţii sociale obligatorii, România are un sistem destul de complicat, iar ţara noastră are încă un nivel dintre cele mai ridicate, în cadrul statelor membre UE, deşi aceste cote se află într-o tendinţă de reducere începând cu anul 2004.

România are cote de TVA mai ridicate decât media statelor UE, iar cota redusă de TVA este printre cele mai mari trei cote reduse din UE. Această situaţie poate trage un semnal de alarmă dacă ne gândim la puterea redusă de cumpărare a contribuabililor români şi la faptul că această cotă nu se aplică pentru produse alimentare de strictă necesitate sau la toate medicamentele.

În cazul accizelor, România are valori mai mici decât media, de regulă, dar valorile accizelor pentru România sunt în creştere în perioada viitoare, datorită calendarului de armonizare a acestora cu valorile minime cerute de reglementările europene.

Din analizele realizate am putut observa o foarte mare asemănare între sistemul fiscal din ţara noastră şi cel din Slovacia:

– ambele state practică o cotă unică de impozitare a veniturilor persoanelor fizice şi juridice, cu un plus de 3 pp pentru Slovacia; la momentul introducerii cotei unice în ţara noastră, a existat varianta ca aceasta să fie 19%, ulterior fiind însă introdusă legislativ mărimea de 16% pentru această cotă unică;
– cota standard de TVA este 19% în ambele state, iar cota redusă este 10% în Slovacia şi respectiv 9% în ţara noastră;

- cotele de contribuţii sociale obligatorii din România sunt, alături de cele din Slovacia, cele mai complexe şi cele mai ridicate în comparaţie cu celelalte statele membre; din nou există un plus de aproximativ 3 pp pentru cotele din Slovacia faţă de cele din România;
- dacă urmărim mărimea accizelor armonizate prezentate anterior, observăm din nou mărimi comparabile, cu mici plusuri pentru Slovacia.

Pe ansamblu, Slovacia are un grad de fiscalitate general cu 1,1 pp mai mare decât România în 2006. În 2006, România înregistra cel mai mic grad de fiscalitate dintre statele membre UE, iar Slovacia avea o a doua valoare după minim, împreună cu Lituania.

Bibliografie:

Iulian Braşoveanu, „Repere ale politicii fiscale a României în perioada de tranziţie şi în economia de piaţă, teză de doctorat”, *teză de doctorat*, Bucureşti, 2007.

Documentele oficiale ale Comisiei europene privind impozitarea, 2007.

Codul fiscal al României.

DETERMINANȚII CREȘTERII ECONOMICE ȘI COMPETITIVITATEA ROMÂNIEI, O ANALIZĂ EMPIRICĂ

■

Dan CĂTĂNEȚ
Doctorand
Academia de Studii Economice, București
Alina CĂTĂNEȚ
Asistent universitar drd.
Universitatea Media
Cătălina RADU
Asistent universitar drd.
Academia de Studii Economice, București

Rezumat. Ratele de creștere economică pe termen lung variază foarte mult între țări și au un impact deosebit asupra nivelului de trai al populațiilor acestora. Folosind cadrul general de analiză a determinanților creșterii economice introdus de Barro (1991, 1995, 2003), am demonstrat că ritmul de creștere este influențat pozitiv de un nivel inițial mai ridicat al speranței de viață la naștere, de gradul de școlarizare în învățământul secundar și în învățământul terțiar, de nivelul economisirii, investițiile străine directe, deschiderea economiei, formarea brută de capital, dezvoltarea sectorului financiar-bancar, capitalizarea bursieră, creditul intern oferit de sectorul bancar, rata dobânzii reale, agregatul monetar M2, de indicele ratei reale de schimb. Un rol negativ asupra ritmului de creștere economică îl au consumul guvernamental, șomajul, instabilitatea macroeconomică, inflația, deficitul bugetar, soldul contului curent, ritmul de creștere a populației și rata fertilității.

În acest cadru, evoluția și perspectivele determinanților creșterii economice în România, sunt în general pozitive. Însă, din punct de vedere a competitivității, România trebuie să facă progrese, mai ales pentru a face față noilor provocări din Uniunea Europeană, așa cum se arată și în Raportul Competitivității Globale 2007-2008.

Clasificare REL: 8E

■

Scurt rezumat al literaturii despre determinanții creșterii economice

Despre determinanții creșterii economice s-au scris numeroase lucrări în ultimii 20 de ani. Studiul acestora a înregistrat succese remarcabile în explicarea ratelor diferite de creștere economică care sunt obținute de diferite țări.

Barro (1991)(1), inițiatorul acestei vaste literaturi, folosește în regresiile sale, drept variabile principale explicative nivelul inițial al PIB-ului real pe locuitor, gradul de școlarizare, instabilitatea politică, deviația față de paritatea puterii de cumpărare, rata fertilității și speranța de viață la naștere. Pe un panel din peste 100 de țări, Barro (1997) demonstrează că se verifică ipoteza de convergența condițională. Astfel, cu cât este mai mic

nivelul iniţial al PIB-ului pe cap de locuitor faţă de nivelul de echilibru, sau pe termen lung, cu atât este mai mare rata de creştere economică. Economiile care au mai puţin capital pe cap de locuitor (faţă de nivelul pe termen lung al acestuia) au tendinţa de avea rentabilităţi şi rate de creştere mai mari. Convergenţa este condiţională pentru că depinde de ceilalţi determinanţi ai creşterii economice. Aceasta înseamnă că pentru anumite niveluri ale gradului de şcolarizare, ale stării de sănătate şi celorlalte variabile care reflectă caracteristicile naţionale, politicile şi instituţiile, ritmul de creştere economică sporeşte când nivelul iniţial al PIB-ului pe cap de locuitor este redus în raport cu nivelul său pe termen lung. Totodată, pentru un anumit nivel al PIB-ului pe cap de locuitor, ritmul de creştere economică este sporit de un nivel iniţial mai ridicat de şcolarizare, de o speranţă de viaţă la naştere mai ridicată, de un nivel mai redus al ratei de fertilitate, de un consum guvernamental mai mic, de o mai bună respectare a legilor, de o rată a inflaţiei mai mică şi de îmbunătăţiri la nivelul comerţului.

Evidenţele empirice analizate în literatura de specialitate indică faptul că ritmul de creştere economică este corelat pozitiv cu:

- nivelul iniţial al numărului mediu de ani de educaţie în învăţământul mediu şi universitar – Barro (1991, 1996, 1998, 1999, 2001, 2003), Levine şi Renelt (1992), Benhabib şi Spiegel (1994), Doppelhofer, Miller şi Sala-i-Martin (2000)
- TFP (total factor productivity) - Sarel (1998), Crafts (1999), Easterly şi Levine (2001), Iwata, Khan şi Murao (2002)
- progresul tehnologic şi difuzia tehnologică - Romer (1986, 1987 şi 1990), Lucas (1988), Rebelo (1991), Grossman şi Helpman (1991), Gordon (2002)
- investiţiile în cercetare şi dezvoltare - Grossman şi Helpman (1991), Aghion şi Hewitt (1992), Coe şi Helpman (1993), Barro şi Sala-i-Martin (1995)
- îmbunătăţirea stocului de capital - Romer (1986), Lucas (1988), Rebelo (1991)
- munca şi productivitatea capitalului - Bergoeing, Kehoe, Kehoe şi Soto (2002)
- rata de economisire - Levine şi Renelt (1992), Howitt şi Aghion (1998), Bernanke şi Gurkaynak (2001), Aghion, Comin şi Howitt (2006)
- nivelul iniţial al speranţei de viaţă la naştere - Barro (1996, 2003), Doppelhofer, Miller şi Sala-i-Martin (2000)
- rata investiţiilor - Barro (1989, 2003), DeLong şi Summers (1991), Mankiw, Romer şi Weil (1992), Levine şi Renelt (1992), Mankiw, Phelps şi Romer (1995), Hugo (1999), Bernanke şi Gurkaynak (2001)
- cadrul instituţional - Knack şi Keefer (1994), Dhonte, Bhattacharya şi Yousef (2000)
- stabilitatea macroeconomică - Fischer (1993), Easterly şi Levine (1997)
- respectarea mai bună a legilor - Barro (1996, 2003)
- investiţiile în infrastructură - Barro (1989), Canning şi Fay (1993), Easterly şi Levine (1997)
- respectarea drepturilor de proprietate - Barro (1989)
- dezvoltarea sistemului financiar bancar - King şi Levine (1993), Levine şi Zervos (1996), Rajan şi Zingales (1998), Demirgüç-Kunt şi Maksimovic (1999), Beck, Levine şi Loayza (1999)
- investiţiile străine directe - Borensztein, De Gregorio şi Lee (1995).

Totodată, literatura de specialitate evidenţiază existenţa unei corelaţii negative între creşterea economică şi următorii determinanţi:

- nivelul iniţial al PIB-ului pe cap de locuitor - Barro (1991, 1996, 2003) Mankiw, Romer şi Weil (1992), Levine şi Renelt (1992), Doppelhofer, Miller şi Sala-i-Martin (2000)

- nivelul de taxare - Barro (1989)
- consumul guvernamental - Barro (1991, 1996, 2003)
- distorsiunile pieţei - Barro (1989, 1991, 2003), Fischer (1993), Easterly şi Levine (1997)
- instabilitatea politică - Barro (1989, 1991), Mankiw, Phelps şi Romer (1995)
- inflaţia ridicată şi fluctuaţiile inflaţiei - De Gregorio (1992, 1993), Barro (1995, 1996, 2003), Esterly şi Bruno (1995), Sarel (1996), Easterly şi Levine (1997)
- rata fertilităţii - Barro (1996, 2003)
- deficitul bugetar - Fischer (1993), Easterly şi Rebelo (1993), Mankiw şi Ball (1995).

Cadrul general pentru analiza determinanţilor creşterii economice

Cadrul general pentru determinanţii creşterii economice, implementat de Barro (1996)(3) şi folosit de mai mulţi autori, urmează extensia modelului neoclasic de creştere economică, care pune în relaţie creşterea economică cu două tipuri de variabile: variabilele iniţiale şi variabilele de control, care caracterizează mediul. Drept variabile iniţiale se folosesc stocul de capital fizic evidenţiat sub forma logaritmului PIB-ului real pe locuitor (la paritatea puterii de cumpărare PPP sau la preţuri curente 1995, în USD), şi stocul de capital uman, ca nivel de educaţie, exprimat prin gradul de şcolarizare în învăţământul mediu şi universitar (%), şi ca stare de sănătate, prin logaritmul speranţei de viaţă la naştere (în ani). Drept variabile control ce caracterizează politicile guvernamentale şi deciziile agenţilor economici, se folosesc cheltuielile guvernamentale (% în PIB), formarea brută de capital (% în PIB), rata fertilităţii (total naşteri pe femeie), rata de creştere a populaţiei (%), rata inflaţiei (preţuri de consum, %), deficitul bugetar (inclusiv granturile % în PIB), capitalizarea bursieră a companiilor listate (% în PIB), nivelul creditului intern din sectorul bancar (% în PIB), nivelul economisirii brute interne (% în PIB), şomajul (% în totalul forţei de muncă), soldul contului curent (% în PIB), investiţiile străine directe nete (% în PIB), gradul de deschidere a unei economii (ca sumă a exporturilor şi importurilor de bunuri şi servicii ca % în PIB), rata reală a dobânzii (%), agregatul monetar M2 (% în PIB) şi rata reală de schimb valutar (index, 1995=100). Disponibilitatea datelor pentru stocul de capital fizic şi uman este nesigură, mai ales pentru ţările în curs de dezvoltare, iar modul în care este măsurat un indicator poate să difere de la o ţară la alta. În aceste condiţii considerăm, la fel ca şi Barro (1995, 1997), că pentru anumite valori ale educaţiei şi sănătăţii, un nivel iniţial mai ridicat al PIB-ului real pe locuitor reflectă un stoc mai ridicat al capitalului fizic pe persoană (sau un nivel mai ridicat al resurselor naturale).

Pentru o ţară, putem scrie rata de creştere reală a PIB-ului pe cap de locuitor în perioada t, drept funcţia: [1] $Dy = F\left(y^*; h^*; ...\right)$,(4) unde, y* şi h* reprezintă condiţiile iniţiale, respectiv y* este nivelul iniţial al PIB-ului real pe locuitor şi h*, nivelul iniţial al capitalului uman (exprimat prin gradul de şcolarizare, speranţă de viaţă etc.). Termenul "…" reprezintă o serie de variabile de control care caracterizează mediul, respectiv nivelul economisirii, cheltuielile guvernamentale, investiţiile, rata fertilităţii, inflaţia, deficitul bugetar, etc.

În implementarea practică se foloseşte nivelul iniţial al PIB-ului pe locuitor din ecuaţia creşterii de mai sus, sub forma log(y*). Coeficientul negativ al acestei variabile reprezintă rata de convergenţă. Pentru h* se foloseşte nivelul iniţial al gradului de şcolarizare în învăţământul mediu sau universitar şi logaritmul speranţei de viaţă la naştere pentru h*, ca nivel iniţial.

Datele şi metodologia

Datele pe care le-am folosit sunt din World Development Indicators 2002 şi World Development Indicators 2007, World Bank şi cuprind 23 de indicatori raportaţi de Banca Mondială pe 167 de ţări în perioada 1961-2005. Ca să explorăm dimensiunea temporală a datelor şi să surprindem relaţia pe termen lung dintre determinanţi şi creştere economică vom folosi date panel cu observaţii atât anuale, cât şi pe perioade de 5 ani, 10 ani, 20 ani şi 40 de ani. Pentru variabilele de control acestea se calculează ca medii aritmetice ale indicatorilor pe perioade de 5 ani, 10 ani, 20 ani şi 40 de ani, între anii 1961 - 2000. La observaţiile pentru variabilele care reprezintă condiţiile iniţiale vom folosi datele de la începutul fiecărei perioade. Creşterea este reprezentată de creşterea anuală a PIB-ului real pe locuitor ca medie aritmetică în cadrul perioadei pentru datele existente.

În regresii vom folosi numărul maxim de ţări şi perioade pe care ni-l permit informaţiile disponibile.

Regresia de bază va fi: [2] $\Delta = \alpha + \beta X + \gamma Y + \varepsilon$,

unde variabila dependentă Δ este creşterea reală a PIB-ului pe locuitor, X este matricea variabilelor care exprimă condiţiile iniţiale şi Y este matricea variabilelor de control.

Regresiile, pe baza datelor panel, care includ serii de timp pe mai multe ţări, le vom estima ca ecuaţii de forma : [3] $y_{it} = \alpha_{it} + x'_{it}\beta_i + \varepsilon_{it}$, unde i =1, 2,…,N este ţara şi t=1,2,…,T este perioada. Vom folosi ca metode de estimare Pooled Least Squares şi Feasible GLS (general list square, adică metoda celor mai mici pătrate generalizată).

Datorită varianţei variabile a reziduurilor între ţări vom folosi un feasible GLS care permite prezenţa heteroskedasticităţii. Pentru a permite variaţia varianţei în timp, în cadrul aceleiaşi ţări, vom folosi covarianţa White Heteroskedasticity, care estimează covarianţe robuste la condiţiile generale de heteroskedasticitate. Heteroskedasticitatea o testăm prin testele de constanţă a varianţei pe reziduurile din regresia Pool OLS: Bartlett, Levene şi Brown-Forsythe.

Printre cei care au folosit metode econometrice de analiză a datelor panel se numără Easterly (2000), Kraay şi Monokroussos (2000) care au folosit Pooled OLS, şi Fischer (1993), Barro (2003) care a folosit three–stage least squares, Levine şi Schmukler (2003), iar Claessens, Klingebiel şi Schmukler (2003) au folosit FGLS.

Ca să folosim cât mai multe date disponibile, pentru că lipsesc anumite observaţii la unele ţări, vom lucra cu date nebalansate în Eviews 4.1.

Rezultate

Folosind cadrul general descris mai sus, în peste 30 de regresii (exemplu: regresia din tabelul 1) am obţinut următoarele:

- nivelul iniţial al logaritmului PIB-ului real pe locuitor intră semnificativ în toate tipurile de regresii pe toate modalităţile de prelucrare a datelor (anuală, pe perioade de 5 ani, de 10, de 20 şi de 40 de ani) şi este corelat negativ cu creşterea economică, ceea ce confirmă convergenţa condiţională prezisă de modelele Solow – Swan de creştere economică. Convergenţa pentru ţările analizate variază în funcţie de ceilalţi determinanţi cu care intră în regresie între -0,9 şi -1,8 pentru PIB-ul la paritatea putere de cumpărare, aşa cum se poate şi observa şi în tabelele 1 şi 2, de mai jos.
- nivelul iniţial al sării de sănătate exprimată prin logaritmul speranţei de viaţă la naştere este semnificativ în toate regresiile şi este corelat pozitiv cu ritmul de creştere economică, fiind un determinant robust;

- nivelul iniţial al educaţiei exprimat în special prin gradul de şcolarizare în învăţământul mediu şi universitar are un coeficient pozitiv şi semnificat în regresii;
- economisirile sunt un determinant important al creşterii şi intră în regresii semnificativ cu un coeficient pozitiv, dar valoarea sa depinde de celelalte variabile folosite;
- consumul guvernamental este corelat negativ cu ratele de creştere economică având un coeficient semnificativ, mai puţin în regresiile pe observaţii calculate pe câte 20 şi 40 de ani;
- inflaţia este semnificativă şi robustă, fiind corelată negativ cu creşterea. Coeficientul acesteia are o valoare redusă, ceea ce înseamnă că impactul acesteia este important doar la nivele ridicate. Într-o regresie pe creştere cu observaţii medii pe 40 de ani aceasta are cel mai mare R^2 de 0,185501 şi un coeficient negativ (-0,005113) ceea ce înseamnă că este un determinant foarte important atunci când se manifestă pe perioade lungi de timp.
- deficitul bugetar are un puternic impact negativ asupra economiei, cu un coeficient mare, aşa cum se poate observa şi în tabelele de mai jos;
- deschiderea economiei, exprimată prin suma exporturilor şi importurilor în PIB intră semnificativ în multe regresii, în general cu un coeficient pozitiv;
- fertilitatea şi creşterea populaţiei au un impact negativ asupra creşterii economice pentru că, aşa cum susţinea Barro (1996), resursele sunt dirijate mai mult spre creşterea natalităţii şi crearea de capital pentru noii angajaţi decât pentru creşterea producţiei şi capitalului pe salariat;
- dezvoltarea sistemului financiar şi bancar are un rol foarte important în alocarea eficientă a resurselor în economie şi este corelată pozitiv cu ratele de creştere economică prin agregatul monetar M2, prin creditul intern oferit de sectorul bancar şi mai ales prin capitalizarea bursieră în PIB a companiilor listate;
- formarea brută de capital e corelată pozitiv cu creşterea economică având un coeficient de 0,127;
- investiţiile străine directe sunt corelate pozitiv cu creşterea deoarece investitorii aleg acele economii cu medii de afaceri prietenoase şi încurajează transferurile de tehnologii;
- rata şomajului este semnificativ corelată negativ cu rata de creştere economică în multe regresii;
- rata reală a dobânzii este corelată pozitiv cu creşterea, având un coeficient de 0,030353;
- soldul contului curent apare în general cu coeficienţi pozitivi în relaţia cu creşterea;
- rata reală efectivă de schimb este corelată pozitiv în unele regresii, dar cu un coeficient foarte aproape de 0.

Tabelul 1

Regresie pe determinanţii creşterii economice

Dependent Variable: GDPCGR?
Method: GLS (Cross Section Weights)
Sample: 4 8
Included observations: 5
Number of cross-sections used: 123
Total panel (unbalanced) observations: 436
One-step weighting matrix
White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance
Cross sections without valid observations dropped

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-24.14189	2.111966	-11.431	0
LNGDPP?	-1.638838	0.075816	-21.61599	0
LNLIFEE?	9.390445	0.592673	15.84421	0
SCHOSE?	0.011244	0.002323	4.841229	0
SCHOTE?	0.007651	0.002736	2.79695	0.0054
SAVI?	0.02858	0.006241	4.579593	0
G?	-0.044743	0.007113	-6.290493	0
INFL?	-0.002056	0.000682	-3.013986	0.0027
BD?	-0.108565	0.011716	-9.266129	0
(EXPO?+IMP?)	0.00685	0.000819	8.363528	0
POPGR?	-0.240941	0.040206	-5.992599	0
Weighted Statistics				
R-squared	0.793964	Mean dependent var		2.816884
Adjusted R-squared	0.789117	S.D. dependent var		6.151364
S.E. of regression	2.824832	Sum squared resid		3391.362
F-statistic	163.7751	Durbin-Watson stat		1.908414
Prob(F-statistic)	0			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.205704	Mean dependent var		1.527857
Adjusted R-squared	0.187014	S.D. dependent var		3.264068
S.E. of regression	2.94307	Sum squared resid		3681.207
Durbin-Watson stat	1.591038			

Tabelul 2

Regresie pe determinanţii creşterii economice

Dependent Variable: GDPCGR?
Method: GLS (Cross Section Weights)
Sample: 4 8
Included observations: 5
Number of cross-sections used: 94
Total panel (unbalanced) observations: 302
One-step weighting matrix
White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance
Cross sections without valid observations dropped

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-20.47142	2.268677	-9.023504	0
LNGDPP?	-0.924206	0.095567	-9.670808	0
LNLIFEE?	7.360633	0.684115	10.75934	0
SCHOSE?	0.009036	0.002087	4.329817	0
G?	-0.054177	0.007347	-7.373924	0
INFL?	-0.001929	0.000455	-4.2355	0
BD?	-0.103043	0.011448	-9.001083	0
(EXPO?+IMP?)	0.005681	0.000659	8.618753	0
UNEM?	-0.051539	0.010257	-5.024746	0

Weighted Statistics			
R-squared	0.83167	Mean dependent var	4.345779
Adjusted R-squared	0.827073	S.D. dependent var	6.988164
S.E. of regression	2.905989	Sum squared resid	2474.318
F-statistic	180.953	Durbin-Watson stat	2.035221
Prob(F-statistic)	0		
Unweighted Statistics			
R-squared	0.16552	Mean dependent var	1.858468
Adjusted R-squared	0.142736	S.D. dependent var	3.240077
S.E. of regression	2.999941	Sum squared resid	2636.897
Durbin-Watson stat	1.634752		

Acestea sunt rezultate ale estimărilor în Eviews 4.1. Notaţii: GDPCGR? este rata de creştere a PIB-ului pe cap de locuitor (ca medie aritmetică pe perioade de câte 5 ani), C este termenul liber (common intercept), LNGDPP? este logaritmul nivelului iniţial al PIB-ului real la paritatea puterii de cumpărare PPP pe cap de locuitor (prima valoare la începutul fiecărei perioade), LNLIFEE? este logaritmul speranţei de viaţă la naştere (prima valoare pentru începutul fiecărei perioade de câte 5 ani sau valoarea cu un an în urmă dacă lipseşte observaţia pentru primul an), SCHOSE? este gradul de şcolarizare în învăţământul secundar (calculat în acelaşi mod ca LNLIFEE?), SCHOTE? este gradul de şcolarizare în învăţământul terţiar (calculat în acelaşi mod ca LNLIFEE?), SAVI? este rata de economisire internă brută (calculat ca medie aritmetică a perioadei de 5 ani, la fel ca şi celelalte variabile de mediu), G? este consumul guvernamental, INFL? este rata inflaţiei, BD? este deficitul bugetar, (EXPO?+IMP?) este gradul de deschidere a economiei, POPGR? este ritmul de creştere al populaţiei şi UNEM? este rata şomajului. Perioadele sunt: 1961-1965, 1966-1970, 1971-1975, 1976-1980, 1981-1985, 1986-1990, 1991-1995 şi 1996-2000. Respingem ipoteza de egalitate a varianţei între seriile de reziduuri folosind testele Bartlett (df: 122, value: 251.0727, probability: 0.0000), Levene (df: (122, 313), value: 5.233575, probability: 0.0000) şi Brown-Forsythe (df: (122, 313), value: 2.663619, probability: 0.0000) pentru regresia din tabelul 1. Respingem de asemenea ipoteza pentru regresia din tabelul prin testele: Bartlett (df: 93, value: 212.0552, probability: 0.0000), Levene (df: (93, 208), value: 8.984600, probability: 0.0000), and Brown-Forsythe (df: (93, 208), value: 4.716500, probability: 0.0000).

Cele mai potrivite perioade pentru analiza determinanţilor creşterii economice prin regresii sunt cele de 5 ani. Pentru regresiile pe perioade de un an şi de 10 ani reziduurile sunt autocorelate în general pozitiv cu statistica Durbin-Watson sub valorile acceptate, de 1,8.

Concluzii

Ratele de creştere economică pe termen lung variază foarte mult între ţări şi au un impact deosebit asupra nivelului de trai al populaţiilor acestora. Astfel, deşi ritmul mediu de evoluţie a ratelor de creştere economică reală a PIB pe locuitor pentru economiile lumii a fost de 2,0% între 1961-2005, ceea ce corespunde unei creşteri de 2,4 ori a PIB-ului pe locuitor, unele ţări şi-au crescut PIB-ul pe locuitor de mai mult de 10 ori, cu rate de peste 5,5%, iar altele şi-au redus PIB-ul aproape la jumătate, cu rate medii anuale mai mici de -1,5%. Acest lucru a dus la apariţia unor discrepanţe de peste 20 ori în standardul de viaţă al rezidenţilor din diferite ţări ca Botswana, una din ţările cu cele mai ridicate rate de creştere economică între 1961-2005, şi Niger, una din ţările cu cele mai slabe performanţe în aceeaşi perioadă.

În apariţia acestor diferenţe un rol important îl au determinaţii creşterii economice. Evidenţele empirice confirmă convergenţa condiţională, punând în relaţie creşterea cu două tipuri de variabile: variabilele iniţiale şi variabilele de control sau de mediu. Folosind cadrul general de analiză a determinaţilor creşterii economice dezvoltat de Barro (1991, 1995,

2003), pe datele panel de la mai mult de 150 de ţări, calculate ca observaţii anuale şi pe perioade de 5 ani, 10 ani, 20 de ani şi de 40 de ani, între 1961-2000, am obţinut că ritmul de creştere este influenţat pozitiv de un nivel iniţial mai ridicat al capitalului uman, evidenţiat prin speranţa de viaţă la naştere, şi nivelul de educaţie, evidenţiat prin gradul de şcolarizare în învăţământul secundar şi în învăţământul terţiar, de nivelul economisirii, al investiţiilor străine directe, deschiderea economiei, formarea brută de capital, dezvoltarea sectorului financiar-bancar, capitalizarea bursieră, creditul intern oferit de sectorul bancar, rata dobânzii reale, agregatul monetar M2, de indicele ratei reale de schimb. De asemenea, creşterea este corelată negativ cu un nivel mai ridicat al capitalului fizic, evidenţiat prin nivelul PIB-ului pe cap de locuitor şi consumul guvernamental, instabilitatea macroeconomică, inflaţia, deficitul bugetar, ritmul de creştere a populaţiei şi rata fertilităţii, şomajul şi deficitul contului curent. Cercetarea confirmă relaţiile dintre creştere şi determinanţii acesteia din literatura de specialitate şi pe observaţiile anuale şi pe cele calculate pe perioade de 10, 20 şi 40 de ani.

În regresiile analizate rezultatele cele mai semnificative din punct de vedere econometric au fost înregistrate pe datele panel structurate în perioade de câte 5 ani, care atenuează influenţele fluctuaţiilor pe termen scurt însă surprind evoluţia dinamică a determinanţilor creşterii economice.

În acest cadru, evoluţia şi perspectivele determinanţilor creşterii economice în România, sunt în general pozitive. Însă, din punct de vedere a competitivităţii, România trebuie să facă progrese, mai ales pentru a face faţă noilor provocări din Uniunea Europeană, aşa cum se arată şi în Raportul Competitivităţii Globale 2007-2008.

Note

(1) Barro R., “Economic Growth in a Cross Section of Countries,” Quarterly Journal of Economics 106, 2, 407-443, 1991
(2) Barro R., “Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study”, Cambridge MA, MIT Press, 1997
(3) Barro R., Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study," NBER Working Paper no. 5698, 1996
(4) Barro R., Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study," NBER Working Paper no. 5698, 1996
(5) Media aritmetică a datelor disponibile

Bibliografie

Acemoglu D., "Introduction to Modern Economic Growth", *Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology*, 2007

Aghion P. şi Durlauf S., "Handbook of Economic Growth", *North-Holland*, 2005

Aghion P., Comin D. şi Howitt P., “When Does Domestic Saving Matter for Economic Growth,” *National Bureau of Economic Research Working Papers 12275*, 2006

Barro R. J. şi Sala-i-Martin X., "Economic Growth", *New York: McGraw-Hill*, 1995

Barro R. J., "A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government", *National Bureau of Economic Research Working Paper nr. 2855*, 1989

Barro R. J., "Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study", *Cambridge MA, MIT Press*, 1997

Barro R. J., “Economic Growth in a Cross Section of Countries,” *Quarterly Journal of Economics 106, 2, 407-443*, 1991

Easterly W. şi Levine R., “Africa’s Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions,” *Quarterly Journal of Economics November*, 1997

Easterly W. şi Rebelo S., "Fiscal Policy and Economic Growth: an Empirical Investigation", *Journal of Monetary Economics 32, December, 417-458*, 1993
Fischer S., "The Role of Macroeconomic Factors in Growth", *Journal of Monetary Economics, XXXII, 485-511*, 1993
Grossman G. şi Helpman E., "Endogenous Innovation in the Theory of Growth", *The Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, nr. 1*, 1994
Jones C. I., "Sources of U.S. Economic Growth in a World of Ideas", *American Economic Review, Vol. 92 (1)*, 2002
Krugman P., "The Myth of Asia's Miracle", *Foreign Affairs, Vol. 4 November-December*, 1994
Levine R. şi Renelt D., "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review, 82, 942-963*, 1992
Levine R. şi Zervos S., "Stock Markets, Banks, and Economic Growth", *American Economic Review, 88, 537-58*, 1998
Lucas R. E., "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economis 22, 3-42*, 1988
Mankiw G., Phelps E. şi Romer P., "Growth of Nations," *National Bureau of Economic Research, Brooking Papers on Economic Activity, No. 1*, 1995
Mankiw N. G., Romer D. şi Weil D., "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics 107, 401-437*, 1992
Porter M., "The Competitive Advantage of Nations", *New York: Free Press*, 1990
Porter M. E., Schwab K. şi Sala-i-Martin X., "The Global Competitiveness Report 2007-2008", *Palgrave Macmillan*, 2007
Rebelo S., "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth", *The Journal od Political Economy, Vol. 99, nr. 3*, 1991
Romer P. M., "Economic Growth", *The Concise Encyclopedia of Economics, David R. Henderson, ed. Liberty Fund*, 2007
Romer P. M., "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy, Vol. 94, No. 5*, 1986
Sala-i-Martin X., Doppelhofer G. şi Miller R. I., "Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach", *American Economic Review, American Economic Association, vol. 94(4)*, 2004
Sarel M., "Growth in East Asia. What We Can and What We Cannot Infer," *International Monetary Fund Working Paper 95/98*, 1998
Solow R. M., "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics 70, 65-94*, 1956
Young A. A., "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal, Vol. 38, 527-42*, 1928
Young A., "The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience", *The Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, No. 3*, 1995
***, "European Economy. Enlargement Papers", *European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs*, 2002
***, "Report on Macroeconomic and Financial Sector Stability Developments in Candidate Countries", *European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs*, 2002
***, "Manual de evaluare a competitivităţii regionale", *Grupul de Economie Aplicata http://www.gea.org.ro/documente/ro/proiecte/manual_2007.pdf*, 2007

LIBERALIZAREA COMERCIALĂ ŞI RESTRUCTURAREA SISTEMULUI DE COMPANII DIN ROMÂNIA

■

Ilie GAVRILĂ
Profesor universitar doctor
Tatiana GAVRILĂ
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Liberalizarea comercială externă este o caracteristică a evoluţiei economiei mondiale şi a economiilor naţionale în ultima jumătate de secol fiind unul din factorii creşterii economice şi ai accentuării interdependenţelor internaţionale, contribuind la afirmarea noii faze de globalizare economică.*

Cuvinte-cheie: Uniune Vamala, Creare de trafic, Deturnare de trafic, Renta economica pentru importatori, Convergenta şi diferenţiere a veniturilor.

■

1. Deplina deschidere spre exterior – opţiune strategică a României

România s-a înscris pe acest trend, liberalizarea fiind o opţiune de politică economică. Relevantă este Strategia naţională de dezvoltare economică pe termen mediu care optează pentru plasarea economiei româneşti „pe traiectul unei depline deschideri către exterior". Printre măsurile adoptate în acest sens în ultimii ani menţionăm[1]:

- eliminarea monopolului de stat în domeniul comerţului exterior (1990);
- eliminarea licenţelor de import-export începând cu 1993;
- aplicarea protocoalelor încheiate sub egida Rundei Uruguay, a acordurilor interguvernamentale de liber schimb şi a unor angajamente asumate faţă de FMI şi Banca Mondială pentru reducerea în 1997 a nivelului general al taxelor vamale medii neponderate de import la produsele agricole şi alimentare de la 121,7% la 31,8% şi a taxelor vamale de export la anumite materii prime (lemn, fier vechi etc.);
- realizarea obligaţiilor asumate prin Acordul de Asociere a României cu UE privind reducerea treptată a taxelor vamale (asincronă în timp în favoarea României) pentru a crea până în 2002 Uniunea vamală cu UE ca o premisă pentru a realiza într-un timp raţional, după 2007, integrarea deplină a economiei în structurile şi mecanismele funcţionale ale UE. În urma unui proces de reducere treptată a taxelor vamale, s-a realizat la 1 ianuarie 2002 suprimarea completă a taxelor vamale în relaţiile reciproce realizându-se o **zonă de liber schimb** cu UE. Nivelul acestora, la 1 ianuarie 2001, se prezintă în tabelul 1.

Tabelul 1

Tariful vamal, media simplă a taxelor vamale

	România 2001	UE 2001
Toate produsele	19,4%	6,3%
Produse agricole	33,2%	16,2%
Produse piscicole	21,4%	12,4%
Produse industriale	15,6%	3,6%

O concluzie preliminară se impune; **liberalizarea comercială cu UE s-a produs înaintea aderării şi s-a definitivat odată cu aderarea** când s-a produs:

- preluarea tarifului UE faţă de terţi, care – diferenţiat pe categorii de mărfuri – este, în medie de peste 3 ori inferior celui practicat de ţara noastră;
- aplicarea preferinţelor vamale faţă de ţările asociate la UE şi care au acorduri speciale cu UE (la care, automat, şi România devine parte);
- pierderea de către România a preferinţelor vamale ca membru în grupul ţărilor în curs de dezvoltare, devenind din beneficiar, donator de preferinţe comerciale faţă de ţările incluse de UNCTAD în acest grup.

Toate acestea au diminuat substanţial taxele vamale încasate de bugetul public, iar de la 1 ianuarie 2007, taxele vamale percepute de la terţi – după Tariful vamal comun al UE (TARIC) – devin venit al bugetului comunitar (după reţinerea unei cote de 25% pentru acoperirea cheltuielilor de colectare).

Aderarea României la UE la 1 ianuarie 2007 a însemnat – în plan comercial – constituirea unei depline uniuni vamale (UV) între România şi UE şi efectuarea câtorva paşi spre realizarea unei Uniuni Economice.

Liberalizarea schimburilor comerciale nu a fost pregătită printr-o restructurare ex-ante a economiei reale. Efectele sunt evidente, printre altele, în evoluţia soldului balanţei comerciale şi a deficitului de cont curent, precum şi în transformarea a numeroase firme româneşti în agenţi comerciali pentru mărfurile unor firme străine cunoscute şi recunoscute.

2. Cadrul teoretic standard

Teoria microeconomică standard argumentează că liberalizarea comercială externă şi constituirea unei Uniuni Vamale (UV) generează avantaje globale şi câştiguri nete de bunăstare la nivelul fiecărei ţări (respectiv grupări economice) pentru exportatori, importatori şi consumatori. În plus, ***prin liberalizarea comercială preţul intern la bunurile autohtone şi de import***, care fac parte din aceeaşi piaţă relevantă, ***se formează, în principal pe baza condiţiilor din Uniune.***

Câştigul de bunăstare provine, în primul rând, din eliminarea, respectiv reducerea, taxelor vamale la mărfurile provenite din UV şi importate de la terţi, aceasta generând ieftinirea mărfurilor de import, iar apoi din noua bază de formare a preţurilor interne. Inevitabilă este crearea, respectiv deturnarea de fluxuri comerciale, aşa cum se ilustrează în caseta 1 şi figura 1.

Caseta 1

Creare/deturnare de trafic (comerţ)

Crearea de trafic (comerţ) înseamnă amplificarea unui flux comercial sau naşterea altuia inexistent anterior ca urmare a reducerii (eliminării) tarifelor vamale şi/sau restricţiilor cantitative; o parte mai mare din nevoi sunt satisfăcute pe baza produselor provenite de la membrii UV, mai ieftine, cu un raport mai bun calitate-preţ, iar o parte din oferta naţională şi de la terţi este înlocuită cu cea a firmelor rezidente în Uniunea Vamală.

Deturnarea de trafic (de comerţ) înseamnă introducerea unor discriminări pentru terţi în favoarea partenerilor din UV. Se pierd taxe vamale, dar se obţine câştig de bunăstare prin mărfurile provenite de la partenerei din Uniunea Vamală.

În graficul nr. 1 este simulată confruntarea cererii cu oferta pe piaţa relevantă a bunului „x” simulând trei niveluri de preţ: P_0 – preţul intern într-o situaţie de autarhie absolută; P_1 – preţul intern în condiţiile când mărfurile străine sunt supuse la taxe vamale, mărimea acestora fiind $P_1 - P_1'$ pentru mărfurile provenite din UV, iar P_1 – M pentru cele provenite de la terţi.

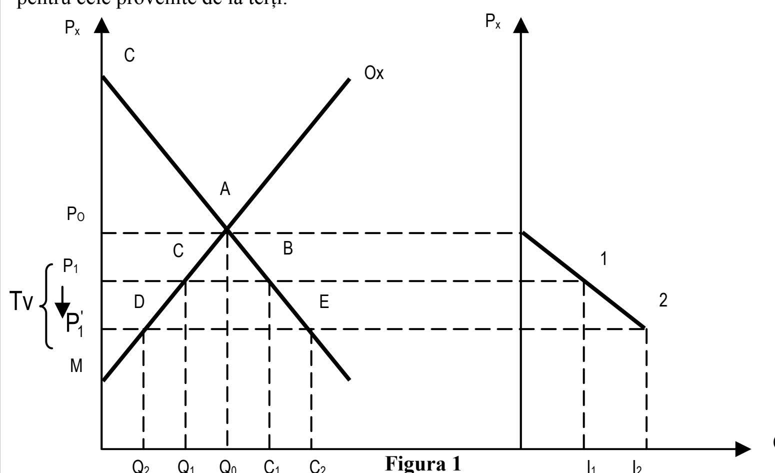


Figura 1

Figura 1A **Figura 1B**

Prin deschiderea spre exterior, într-o primă etapă, tranzacţiile interne se realizează la preţul P_1, la care producătorii interni pot produce în condiţii de competitivitate-preţ cantitatea Q_1 (inferioară situaţiei de autarhie), iar cererea se extinde la C_1. Apare un decalaj între cererea şi oferta interne ($Q_1 - C_1$) care se asigură din import (I_1, respectiv punctul nr. 1 de pe diagrama din graficul 1B): bunăstarea consumatorilor creşte de la PoP_xA la P_1BP_x, respectiv cu aria P_1BAP_0. Concomitent se reduce bunăstarea producătorilor excluşi de pe piaţă (se pierd locuri de muncă, se reduc producţia şi profiturile etc.) de la Po AM la P_1 CM, cu echivalentul ariei P_1 PoAC. Pe ansamblu, câştigul de bunăstare al consumatorilor este superior pierderii de bunăstare a producătorilor, sporul de bunăstare generală fiind egal cu aria CAB.

Prin eliminarea **taxelor vamale** (Tv) la mărfurile provenite din UV acestea devin mai competitive, preluând o cotă suplimentară din piaţa internă, preţurile reale (din care am eliminat rata inflaţiei) devenind $P_1' = P_1 - Tv$. Ca rezultat:

a) cererea internă creşte la C_2;
b) oferta din interior se reduce şi devine Q_2;
c) cererea pentru bunurile de import se extinde care devine I_2 (punctul 2 de pe diagrama din graficul 1B.

Efectul agregat ar fi:

1) creşterea bunăstării consumatorilor care grafic este ilustrată prin aria P_1' P1BE ;
2) pierdere de bunăstare pentru producători (pierdere de producţie, locuri de muncă – deci salarii –, de profituri etc.) echivalentul ariei $P_1' P_1CD$;
3) pierderea de încasări (taxe vamale) la bugetul public egale cu $(I_2 \times P_1) - (I_2 \times P_1')$.

Realizarea UV şi aderarea la UE generează, pe lângă situaţiile prezentate schematic şi fenomenul pe care teoria comerţului exterior o sintetizează prin **creare** respectiv **deturnare** de trafic, numită şi ***ambiguitatea Viner***[2]. Liberalizarea schimburilor comerciale cu UE şi asimilarea tarifului unic faţă de terţi (inferior celui practicat anterior de România) la care se adaugă eliminarea situaţiilor de comerţ preferenţial cu unele state (vezi zona de comerţ liber cu Republica Moldova ş.a.) a făcut ca mărirea importurilor din UE (corect numite după ianuarie 2007 „achiziţii intracomunitare"), reprezentând creare de trafic, să fie însoţită de:

a) eliminarea unor producători autohtoni din activitatea economică care, neavând competitivitate, ies de pe piaţă cu echivalentul Q_1-Q_2;

b) restrângerea (de regulă relativă) a importurilor provenite de la terţi care devin discriminaţi în raport cu partenerii comunitari (deturnare de trafic);

c) efectele dezechilibrate asupra balanţei comerciale.

Dar procesul de liberalizare trebuie privit şi sub latura inversă, a liberalizării (nu absolute şi depline) a produselor din România spre PUI a UE: în măsura în care acestea sunt **competitive** bunăstarea generală a producătorilor (întreprinzători şi salariaţi) exportatori spre UE creşte şi, implicit, anumite categorii de venituri bugetare.

Teoria Stopler–Samuelson argumentează că liberalizarea comercială externă va genera creşterea veniturilor rezultate din folosirea factorilor de producţie abundenţi şi ieftini şi reducerea – chiar şi relativă – a veniturilor rezultate din folosirea factorilor deficitari. Se consideră că, pe ansamblul posesorilor de factori, are loc compensarea perdanţilor prin avantajele obţinute de către beneficiari, obţinându-se chiar un câştig net de bunăstare distribuită mai inegalitar decât anterior.

Preţurile factorilor de producţie abundenţi cresc relativ, iar cele ale factorilor rari scad, ceea ce poate determina o tendinţă spre convergenţa preţurilor (veniturilor) factorilor de producţie la nivel global. Presupoziţiile pe care se întemeiază teorema menţionată (perfecta mobilitate a factorilor la nivel global, deplina libertate a formării preţurilor factorilor de producţie, inexistenţa preferinţelor naţionale şi adaptarea lor rapidă la starea cererii şi ofertei etc.) ar conduce doar la o tendinţă **de reducere a diferenţelor de remunerare ale factorilor** de producţie, inclusiv la o convergenţă a evoluţiei lor la nivelul UE, şi nu la egalizarea acestora.

3. Confruntarea empirică

Pornind de la cadrul teoretic al liberalizării comerciale oferit de microeconomie, confruntarea empirică relevă:

1. Preţurile reale (corectate cu rata medie a inflaţiei) pe pieţele relevante, în care bunurile provenite din UV au o pondere în creştere au sporit. Analiza relevă că aceste preţuri nu s-au redus nici în anul 2007 când în primele opt luni moneda naţională s-a apreciat considerabil faţă de moneda Euro, acesta fiind un factor suplimentar, pe lângă eliminarea taxelor vamale. Rezultă că, echivalentul taxelor vamale eliminate (sau reduse la mărfurile provenite de la terţi) s-a transformat în *rente economice pentru importatorii şi distribuitorii unor asemenea bunuri.*

Importul şi distribuirea mărfurilor provenite din UE şi de la terţi este, în România, una dintre cele mai profitabile activităţi economice, fiind deturnate câştigurile şi avantajele economice globale de bunăstare internă, care, în mod normal, ar trebui să ajungă la consumatori şi alte categorii de firme. Această realitate este rezultatul funcţionării pieţelor, dar şi consecinţa unor decizii de politică economică, dintre care, de menţionat este liberalizare prematură a contului de capital, a pieţei valutare şi introducerea cotei unice de fiscalizare a veniturilor directe.

2. Liberalizarea economică accentuează mobilitatea internaţională, în special, a bunurilor marfare – materiale şi servicii – şi a capitalului. Ca rezultat, companii din ţări diferite au acces la **tehnologii relativ similare**, iar avantajele competitive, specializarea şi comerţul intraramură depind decisiv de dotarea cu forţă de muncă (calificată superior, mediu, submediu) şi de calitatea metodelor managerial-organizaţionale[3].

Baza competiţiei comerciale şi a specializării internaţionale se modifică[4] de la superioritatea tehnologiei şi abundenţa factorilor la disponibilul relativ de forţă de muncă calificată sau slab calificată. În ţările OCDE, industria prelucrătoare – şi nu numai – a fost reorganizată şi s-a focalizat spre operaţiuni, funcţii, bunuri intermediare şi finite care necesită **forţă de muncă înalt calificată**, creativă, receptivă la schimbări, capabilă să genereze şi să asimileze rapid inovaţia. Între aceste ţări se constată **tendinţa de convergenţă a salariilor lucrătorilor cu niveluri superioare şi medii de calificare;** cererea de forţă de muncă calificată a crescut, iar **perspectiva ocupării unui loc de muncă de către lucrătorii slab calificaţi s-a redus**. Fac excepţie activităţile pentru care producţia este strict localizată geografic alături de consum (construcţiile, serviciile personale) sau se bazează pe un factor de producţie perfect imobil (pământul) şi căruia i se conferă valoare economică ridicată ca expresie a utilităţii sale marginale.

Ca rezultat, decalajele (relative, dar mai ales absolute), între veniturile lucrătorilor calificaţi şi ale celor având calificare redusă, **tind să crească şi nu spre convergenţă.** Noile ţări industrializate – inclusiv cele care au tranzitat de la economia de comandă cu planificare centralizată obligatorie – tind să dezvolte o structură economică bazată pe funcţii (primare şi de sprijin) inclusiv ocupaţii ale forţei de muncă specializate spre bunuri de gamă redusă sau medie, inclusiv intermediare, cărora prin condiţiile pieţei li se recunoaşte puţina valoare adăugată. Modicitatea valorii adăugate – decurgând din natura specializării care le este rezervată prin strategiile companiilor transnaţionale şi orientarea investiţiilor străine directe, devine cauza decisivă care împiedică asigurarea unor locuri de muncă care să atragă forţă de muncă înalt calificată, creativă, capabilă să genereze cunoştinţe tehnologice şi inovaţie. Rezultatul firesc este existenţa salariilor reduse. În consecinţă acţiunile pentru mărirea salariilor pentru a realiza convergenţa cu cele din ţările dezvoltate – indiferent de motivaţiile care se aduc: de ordin social, umanitar sau populisto-politic – revigorează inflaţia şi deficitul de cont curent, măresc incertitudinea creşterii economice şi conduc la pierderea competitivităţii bunurilor produse.

Roadele liberalizării economice sunt benefice pentru o economie, doar în măsura în care ea este însoţită de o **politică industrială** (inclusiv de cercetare şi de învăţământ) **activă,**

de influenţare a iniţiativei private – naţionale şi străine – în restructurarea reală, de fond şi durabilă din perspectiva celor două mari tranziţii pe care le va realiza economia României: de integrare în sistemul UE şi asimilarea bazelor Noii Economii.

4. Restructurarea sistemului de companii

Liberalizarea comercială creează un mediu concurenţial mai favorabil, intensifică concurenţa, în special prin creşterea şi diversificarea agenţilor economici şi reducerea/eliminarea unor bariere economice care frânau mobilitatea geografică a mărfurilor şi factorilor de producţie.

Teoria economică consacrată demonstrează evoluţii specifice, neliniare ale sistemului de companii, posibile şi pentru România. Punctul de plecare (5) este echilibrul E_0 (Figura 2) caracterizat prin preţul (P_0), volumul de vânzări (PoCo), mărimea medie a firmelor (q_0) şi numărul firmelor (n_0) care câştigă suficient pentru acoperirea costurilor trecute şi integral a celor fixe. Numărul redus de firme în fiecare piaţă oferă posibilitatea unei **marje** ridicate (p_o^r), ca diferenţă între preţ şi costul marginal care poate fi aproximată profitului pur. Curba competitivităţii (CO) indică evoluţia **marjei**, respectiv scumpirea pe care numărul redus de firme pot s-o impună cumpărătorilor când piaţa este protejată, iar principiile concurenţei corecte nu funcţionează.

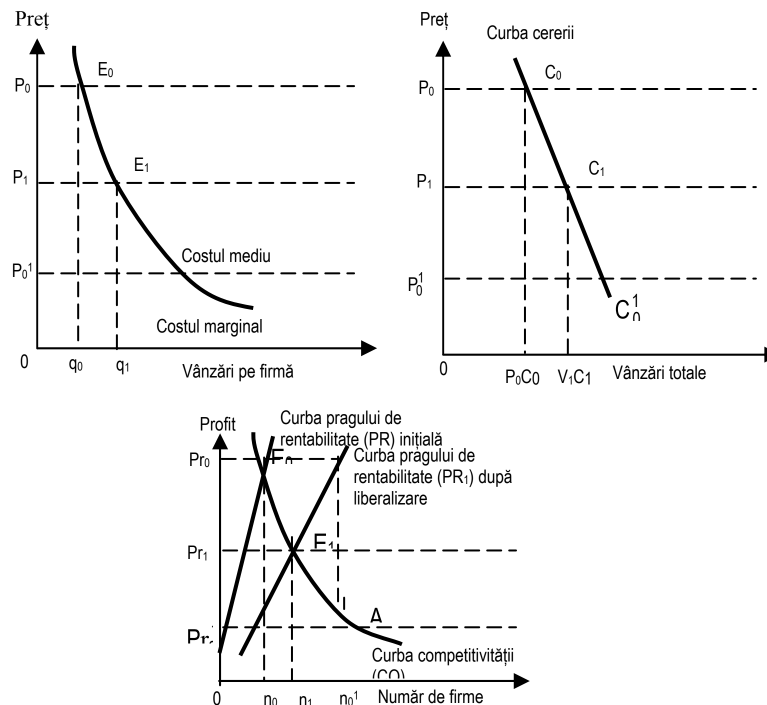


Figura 2. *Liberalizarea comercială externă şi sistemul de companii*

Liberalizarea comercială restructurează sistemul de companii în două secvenţe:

- **prima** are loc după liberalizare când numărul firmelor competitoare (n'_o) creşte, pieţele se fragmentează iar concurenţa puternică reduce posibilităţile de a realiza marje ridicate, generând dezinflaţie astfel că profiturile suplimentare şi preţurile devin pr'_o , respectiv p'_o , mai ales pe pieţele relevante unde ponderea mărfurilor importate este semnificativă.

În UE-15, eliminarea taxelor vamale reciproce, amplificarea concurenţei şi fragmentarea pieţelor au făcut ca diferenţele dintre preţ şi cost, să se reducă în medie cu patru puncte procentuale (5) excepţie sectoarele puternic oligopolizate de tipul industriei auto, unde au crescut.

- **A doua secvenţă** se conturează cu trei-şapte ani după liberalizarea comercială. Se remarcă, pe lângă concurenţa mai ridicată şi o tendinţă generală de creşteri a **costurilor fixe** şi a investiţiilor pentru încadrarea în normele de mediu, tehnice, sanitare, de prezentare, inclusiv respectarea unui număr ridicat de standarde de procesare şi de produs. În fiecare industrie şi piaţă relevantă se amplifică fuziunile şi achiziţiile, tendinţa de concentrare economică şi creşterea dimensiunii medii a firmelor (q_1 în graficul nr. 2) care realizează investiţiile cerute - şi care pot recupera costurile fixe trecute – obţin avantaje de scară şi rămân în piaţă, iar cele care nu reuşesc sunt eliminate. În raport cu dimensiunile pieţei **rămân relativ mai puţini competitori** (n_1 în grafic), pieţele se defragmentează, se amplifică fenomenele de oligopolizare.

Între firme **relativ** mai puţine şi de dimensiuni mai mari, concurenţa se duce nu prin preţ ci prin alte forme şi mijloace (înnoirea şi diversificarea rapidă a ofertei, publicitate, cheltuieli pentru a realiza procente ridicate de cumpărători captivi etc.). Ele pot genera reluarea trendului ascendent al preţului (p_1), posibilitatea de a depăşi costul marginal, creşterea profitului respectiv a **marjei** (pr_1) şi concentrarea pieţelor.

Modelul teoretic de mai sus are o deosebită semnificaţie teoretico-metodologică dar şi practică, chiar dacă delimitarea celor două secvenţe ale restructurării pieţelor şi companiilor nu pot fi delimitate riguros.

În ţările UE-15 după instituirea Pieţei interioare unice (PUI) fuziunile şi achiziţiile au înregistrat cote deosebite, numărul lor fiind, în perioada 1990-2001 de circa 10.000 pe an, cu o valoare anuală care a crescut de la 100 miliarde euro la 2.400 miliarde. Ele s-au produs mai ales **în interiorul fiecărui stat membru**, între capitaluri **autohtone** (în proporţie de 55%) pentru a consolida poziţiile capitalului privat autohton în competiţia pe PUI.

Achiziţiile şi fuziunile între firme autohtone şi străine au reprezentat circa 45% din care **jumătate intracomunitare** şi **jumătate cu parteneri extracomunitari** (5). Fuziunile şi achiziţiile au fost mai intense în ţările cu pieţe naţionale mai mici şi în special în industria prelucrătoare, iar după 1993, procesul s-a amplificat şi în servicii. Este, de remarcat, că în interiorul ţărilor UE, fuziunile şi achiziţiile s-au produs mai ales la **nivelurile de bază, între firme de dimensiuni mici şi mijlocii,** astfel că gradul de concentrare (ponderea celor mai mari 4 firme) s-a redus. În schimb, fuziunile şi achiziţiile **intracomunitare** s-au realizat de regulă la vârf, între firme mari, astfel că ponderea celor mai mari patru firme, în ansamblul UE, a crescut pe cele mai multe pieţe relevante.

Fenomenul descris mai sus s-a declanşat şi în România: în perioada 2001-2005 numărul firmelor a crescut cu 39,1%, mai ales prin contribuţia sectorului IMM (întreprinderi mici şi mijlocii) care a crescut cu 39,4%. Se constată tendinţa de fragmentare a pieţelor şi intensificare a investiţiilor (6), dar performanţele celui mai dinamic sector (IMM) se diminuează relativ: productivitatea muncii calculată în funcţie de VAB şi de cifra de afaceri, deşi creşte, devine inferioară celei din întreprinderile mari (6) care marchează şi un proces

de fuziuni şi achiziţii intrasectoriale (numărul lor scade cu 3,2%) paralel cu creşterea dimensiunilor şi a cotei de piaţă.

Restructurare a sistemului de companii se realizează sub incidenţa efectelor **pieţei,** dar şi prin politicile industriale **active** menite a anticipa şi influenţa mecanismele pieţei. O asemenea apreciere se impune dacă efectele PUI sunt privite atât **global** (ca tendinţă la nivelul întregului sistem comunitar format de 15 + 10 + 2) şi **potenţial**, dar şi nuanţat la nivelul diferitelor state şi grupuri de ţări cu niveluri şi structuri apropiate. Analiza standard şi evaluările oficiale atestă că efectele integrării economice sunt net favorabile. Obţinerea economiilor de scară şi de diversificare, creşterea competitivităţii, alocarea mai bună a resurselor în funcţie de avantajul competitiv, tendinţa de egalizare, în **sus,** a remunerării factorilor de producţie şi realizarea convergenţei venitului real pe locuitor sunt câteva din tendinţele constatate statistic, la **nivelul UE, ca medie globală.** Analizele mai nuanţate au pus în evidenţă şi laturi mai puţin triumfaliste: alături de birocratizarea şi complicarea procesului decizional, **efectul de aglomerare** (7) devine preocupant mai ales în cercurile intelectuale. Se consideră că beneficiile potenţiale ale integrării pot fi reduse sau anulate de ceea ce se numeşte **efectul de aglomerare** în centrele **de putere deja existente.** Astfel, fluxurile de investiţii străine directe devin preponderente în relaţiile reciproce dintre ţările dezvoltate (8) sau se orientează mai ales spre GER (grupările economie regionale) deja existente în cele mai dezvoltate zone şi integrate în sistemele producţiei internaţionale integrate (SPII) ale marilor companii (9); cele mai importante decizii strategice sunt concentrate în centrele de putere din ţările avansate, iar în cadrul fiecăreia, în zonele cele mai dezvoltate din punctul de vedere economico-financiar şi informaţionale. Funcţiile relevante din lanţul valoric, având capacitate să creeze valoare adăugată ridicată se concentrează tot în aceste zone. Prin liberalizarea comercială multe firme din ţările mai puţin dezvoltate sunt marginalizate.

La nivelul UE-15 şi în fiecare ţară în centrul dezvoltat sunt concentrate veniturile ridicate, activităţile şi ocupaţiile cele mai bine remunerate şi se menţin mari decalaje centru-periferie (naţională şi comunitară) deşi ele tind să se reducă **relativ** (5, 262-263).

Pentru a preveni sau a atenua efectul de aglomerare este necesar ca şi în România, până la integrarea deplină să se întreprindă măsuri pentru a realiza convergenţa organizaţională – cercetare, sector economic, administraţie publică – pentru:

1) identificarea domeniilor (funcţiilor) de avantaj competitiv şi sprijinirea firmelor din România pentru integrarea eficientă în sistemul valoric al marilor companii transnaţionale (10).
2) adoptarea măsurilor pentru a consolida capitalul privat autohton, stimularea fuziunilor şi achiziţiilor pentru a coagula firme româneşti globale, competitive pe PUI. Acesta a fost neglijat în perioada de formare, speranţele fiind concentrate mai ales spre capitalul şi investiţiile străine (inclusiv în marile privatizări cu investitori strategici, care adeseori nu au fost nici privatizări autentice, iar unii investitori erau doar speculanţi strategici). Consolidarea capitalului privat autohton trebuie efectuată nu din perspectiva confruntării cu cel străin – idee total contraproductivă în etapa globalizării – ci a unui adevărat parteneriat, evitând situaţiile de dependenţă care s-au conturat. Pentru aceasta trebuie stimulat procesul de concentrare a capitalului privat autohton, realizarea de fuziuni şi parteneriate strategice durabile care să amplifice rolul firmelor mijlocii din sectorul IMM. Dacă şansa creări a două-trei companii multi(trans)naţionale cu capital privat, majoritar românesc, a fost ratată, ea se menţine ca un obiectiv strategic al anilor viitori. Toate firmele transnaţionale sunt în primul rând naţionale, au o bază naţională de formare, de provenienţă a capitalului şi a managementului strategic. În orice ţară avansată, economia

gravitează în jurul câtorva transnaţionale „naţionale" prin structura capitalului privat consolidat, iar România este una din puţinele ţări europene care nu figurează ca locaţie pentru nici o companie transnaţională. Globalizarea economică, dar şi integrarea europeană se realizează eficient prin rolul şi locul ce-l deţin şi cele câteva companii multinaţionale care au locaţie în respectiva ţară, şi prin intermediul cărora prosperă şi se afirmă sectorul modern al IMM.

3) accelerarea modernizării infrastructurii şi formării profesionale în corelaţie cu noile domenii de avantaj competitiv ale firmelor româneşti şi exigenţele tranziţiei spre Noua Economie.

Note

(1) Deşi România a aderat la UE ea va realiza în timp integrarea în structurile acesteia. Integrarea economică internaţională este un proces complex, care se realizează treptat, prin parcurgerea mai multor etape (faze, forme): cea mai simplă este zona de comerţ liber între ţările membre urmată de realizarea uniunii vamale şi crearea unei **pieţe comune** a mai multor state. Ţările membre ale UE (cei 15) au parcurs aceste forme şi se află în faza de edificare a Uniunii economice şi monetare (pe care cele mai multe, au parcurs-o). Confruntând caracteristicile fiecărei etape cu starea relaţiilor României cu UE, considerăm că în prezent ne aflăm în etapa tranzitorie dintre UV şi Piaţa Comună.

(2) Numită şi ambiguitatea Viner. Vezi Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, Carmegie Endowment for international peace, New York, el fiind primul care a cristalizat în plan teoretic şi prin raţionament practic acest fenomen. Pentru detalii, Vezi Mayes D. (1978) *The Effect of Economic Integration on Trade*, Journal of Common Market Studies, XVII, sept. 1-25; Richard Baldwin, Charles Wyplosz (2006), *Economia integrării europene*, Editura Economică, Bucureşti; Jacques Pelkmans (2003), *Integrare europeană. Metode şi analiză economică*, cap. 5-6, Institutul Român, Bucureşti.

Bibliografie

Din ampla literatură de specialitate recomandăm în mod special: Aurel Iancu *Liberalizare, integrare şi sistemul industrial*, Editura Expert, 2002; Daniel Dăianu, Radu Vrânceanu, *România şi UE*, Polirom, Iaşi, 2002; Postolache Tudorel, *Strategia naţională de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană*, Snagov, iunie 1995, Niţă Dobrotă ş.a., *Liberalizarea schimburilor economice externe,* Editura Economică, 2003.

Wood A., North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World, Oxford U.P., 1994

D. Help ş.a., *Transformări globale*, Editura Polirom, Iaşi, 2004, pp. 221-222

Adaptare după Richard Baldwin, Charles Wyplosz (2006), *Lucr. cit.,* p. 181; 262

Anuarul statistic al României 2006, p. 576; Ilie Gavrilă, Tatiana Gavrilă, Raţionalitatea economică şi social-umană a IMM-urilor, Tribuna Economică nr.38/2007

Niţă Dobrotă, *Lucr. cit*., pp. 44-41; Barbara Dluhoch, *On the fate of newcomers in the European Union: Lessons from the Spanish Experience,* Banca de Espana, Documento de Trabajo, 1996

World Investment Report, 1994, 2001, 2002, *Transnational Corporations and Integrated International Production* (http://www.unctad.org/wir)

Ilie Gavrilă (coord.), *Mediul concurenţial şi politica Uniunii Europene în domeniul concurenţei*, Editura Economică, 2006, pp. 71-92

Ilie Gavrilă, Tatiana Gavrilă, *Evoluţia IMM-urilor româneşti în context european*, Tribuna economică, nr. 39/2007, pp. 66-69

CONSERVAREA RESURSELOR NATURALE ŞI GESTIONAREA DEŞEURILOR – ARIE PRIORITARĂ ÎN POLITICA DE MEDIU A UNIUNII EUROPENE

■

Camelia RAŢIU-SUCIU
Profesor universitar doctor
Valentina Elena TÂRŢIU
Doctorand
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Preocuparea pentru mediu a dobândit un caracter distinct în condiţiile diminuării accentuate a resurselor naturale şi a deteriorării rapide a calităţii apei, aerului şi solului.*

În ultimele trei decenii politica de mediu a UE s-a dezvoltat de la un grup de măsuri preponderent tehnice, ce aveau în vedere limitarea poluării, la o serie de măsuri axate pe identificarea cauzelor şi instituirea responsabilităţii financiare pentru daunele cauzate mediului.

La baza politicii de mediu a UE se află Programele de Acţiune pentru Mediu.

În cadrul celui de al -6-lea Program de Acţiune pentru Mediu conceput pentru perioada 2002-2012, au fost identificate 4 arii prioritare ce definesc direcţiile de acţiune ale politicii de mediu: studierea schimbărilor climatice, protecţia naturii şi biodiversităţii, sănătatea în raport cu mediul, conservarea resurselor naturale şi gestionarea deşeurilor.

Lucrarea îşi propune să trateze o serie de aspecte referitoare la aria prioritară "conservarea resurselor naturale şi gestionarea deşeurilor"şi anume: utilizarea durabilă a resurselor naturale, prevenirea generării de deşeuri şi a impactului negativ al acesteia, disocierea dintre creşterea economică şi degradarea mediului, indicatorii propuşi de UE pentru măsurarea disocierii.

În finalul lucrării se prezintă stadiul actual de abordare al acestei arii prioritare în România.

Cuvinte-cheie : politica de mediu, utilizarea durabilă a resurselor naturale, sistem de gestionare a deşeurilor, conservarea resurselor naturale.

Clasificare: REL 15C, 15D, 15G

■

Protecţia mediului constituie, în contextul diminuării resurselor naturale şi a deteriorării rapide a calităţii apei, aerului şi solului, una din preocupările majore ale Uniunii Europene.

Politica de mediu a UE s-a dezvoltat de la un grup de măsuri preponderent tehnice, ce aveau în vedere limitarea poluării, la o serie de măsuri axate pe identificarea cauzelor şi instituirea responsabilităţii financiare pentru daunele cauzate mediului.

În ultimele trei decenii Uniunea Europeană a construit un cadru legislativ complex pentru protecţia mediului.

În prezent aspectele de protecţie a mediului sunt considerate obligatorii în cadrul celorlalte politici comunitare. Politica de mediu nu acţionează independent ci reflectă interesul societăţii civile în această direcţie.

La baza politicii de mediu a Uniunii Europene se află Programele de Acţiune pentru Mediu.

Cel de-al şaselea Program de Acţiune pentru Mediu (PAM 6) ,adoptat în 2002, instituie cadrul comunitar al politicii de mediu pentru perioada cuprinsă între iulie 2002 şi iulie 2012.

În cadrul programului se au în vedere patru arii prioritare ale politicii de mediu :

1. schimbările climatice
2. protecţia naturii şi biodiversităţii
3. sănătatea în raport cu mediul
4. conservarea resurselor naturale şi gestionarea deşeurilor

Pentru fiecare dintre aceste arii, PAM 6 stabileşte obiective şi acţiuni prioritare specifice ce vizează :

- protecţia şi reabilitarea ecosistemelor naturale
- conservarea biodiversităţii în Uniunea Europeană
- îmbunătăţirea calităţii vieţii şi, implicit, reducerea impactului negativ al poluării asupra sănătăţii umane
- utilizarea resurselor de energie regenerabile în contextul dezvoltării durabile
- atingerea unui nivel de calitate a aerului care să nu aibă impact negativ asupra celorlalţi factori de mediu şi asupra sănătăţii umane
- prevenirea generării de deşeuri şi creşterea cantităţii de deşeuri reciclate
- reducerea cantităţii de deşeuri ce urmează a fi depozitate şi a cantităţii de deşeuri periculoase
- disocierea dintre creşterea economică şi degradarea mediului

După adoptarea celui de-al şaselea Program de Acţiune pentru Mediu, s-au dezvoltat treptat şapte strategii tematice, ce corespund unor aspecte importante ale protecţiei mediului, precum:

1. protecţia solului
2. protecţia şi conservarea mediului marin
3. utilizarea pesticidelor în contextul dezvoltării durabile
4. poluarea aerului
5. mediul urban
6. reciclarea deşeurilor
7. gestionarea şi utilizarea resurselor în perspectiva dezvoltării durabile

Strategia tematică privind utilizarea durabilă a resurselor naturale, adoptată în 2005, are în vedere un orizont de timp de 25 de ani pentru realizarea disocierii dintre creşterea economică şi impactul asupra mediului.

Disocierea dintre creşterea economică şi impactul asupra mediului poate fi:

absolută – atunci când se înregistrează creştere economică şi impactul asupra mediului se menţine constant sau scade în termeni absoluţi

relativă – în situaţia în care se înregistrează creştere economică, iar impactul asupra mediului creşte într-o măsura mai mică

Cele două tipuri de disociere sunt prezentate în figura 1:

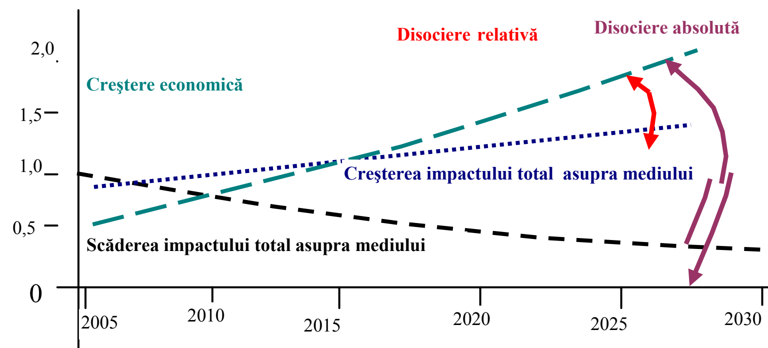


Figura 1- *Tipuri de disociere*

Ruperea legăturii dintre creşterea economică şi impactul asupra mediului are în vedere două procese, ilustrate în **figura 2**, şi anume:

- disocierea utilizării resurselor de creşterea economică – acest lucru implică reducerea unităţii de resursă consumată pe unitatea de produs
- disocierea utilizării resurselor de impactul asupra mediului – se urmăreşte reducerea impactului asupra mediului pe unitatea de resursă consumată

Pentru a cuantifica progresele înregistrate în cazul disocierii, UE a propus **dezvoltarea până în 2008** a unui set de indicatori şi anume:

productivitatea resursei – acest indicator măsoară valoarea adăugată pe unitatea de resursă consumată; reflectă disocierea dintre utilizarea resurselor şi creşterea economică(€/ kg)

impactul specific resursei – cuantifică impactul asupra mediului pe unitatea de resursă consumată; reflectă disocierea utilizării resurselor de impactul asupra mediului(impact / kg)

eco-eficienţa – se calculează ca raport între primii doi indicatori şi măsoară disocierea dintre creşterea economică şi impactul asupra mediului(€/ impact)

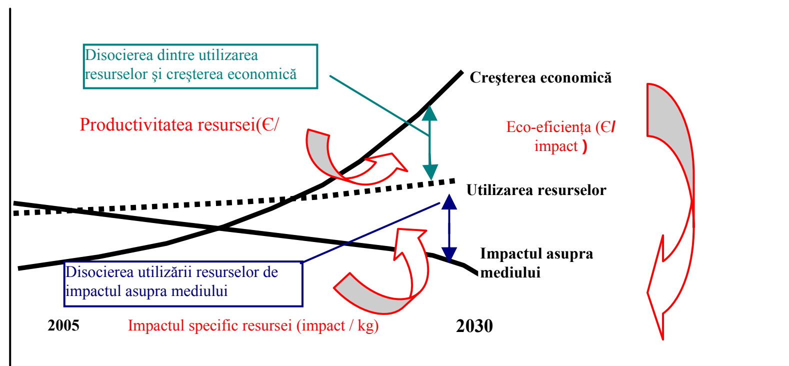
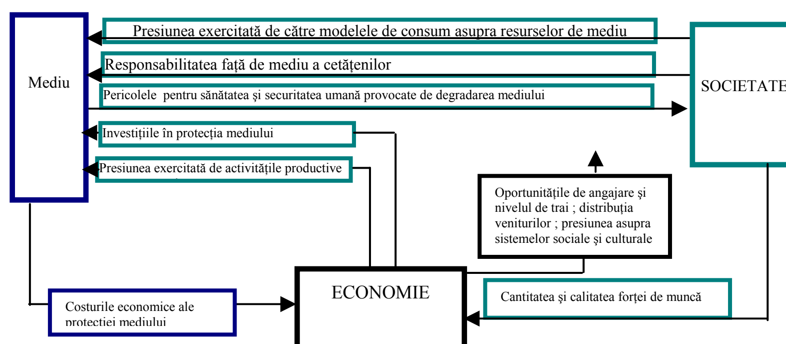


Figura 2. Ruperea legăturii dintre creşterea economică şi impactul asupra mediului

Principalele modalităţi prin care se poate realiza disocierea creşterii economice de impactul asupra mediului sunt:

- îmbunătăţirea eficienţei resurselor prin utilizarea resurselor regenerabile la o rată care să nu depăşească capacitatea lor de regenerare,
- limitarea volumului de deşeuri şi sporirea eficienţei utilizării resurselor naturale prin aplicarea conceptului de ciclu de viaţă şi promovarea reciclării,
- îmbunătăţirea performanţei sociale şi de mediu a produselor şi proceselor tehnologice,
- reducerea consumului de resurse neregenerabile şi a impactului ecologic al utilizării materiilor prime,
- promovarea inovaţiilor ecoeficiente,
- luarea în considerare a fluxurilor cheie dintre mediu , economie şi societate – acestea sunt prezentate succint în figura 3



Analiza fluxurilor dintre societate şi mediu evidenţiază următoarele aspecte:

➢ **educaţia de mediu a populaţiei**, indiferent de ţară şi vârstă, contribuie la conservarea şi protejarea mediului înconjurător.

Prin urmare este necesar ca fiecare fiinţă umană să fie formată în spiritul economisirii resurselor materiale şi de energie, să preţuiască valorile create de generaţiile precedente, să le conserve împotriva oricăror forme distructive (Vişan,1998: pg.26)

➢ **transmiterea de informaţii corecte** către consumatori şi producători privind utilizarea durabilă a resurselor poate contribui la reducerea presiunii exercitată de modelele de consum asupra resurselor de mediu

Parlamentul European a solicitat intensificarea eforturilor în acest sens, în condiţiile în care prosperitatea economică va fi posibilă în viitor doar într-un sistem de piaţă în care toate formele de capital, inclusiv capitalul natural sunt preţuite la justa valoare.

Suntem în situaţia în care capitalul natural nu mai poate fi privit ca o moştenire de la înaintaşi ci reprezintă un împrumut de la urmaşi.

Analiza relaţiei mediu economie:

- **Degradarea mediului** poate fi înţeleasă ca un exemplu de „eşec al pieţei” şi are costuri economice foarte mari. La conceperea unei politici este, prin urmare, esenţial să se identifice şi să se abordeze „costurile inacţiunii”. De exemplu, poluarea aerului are ca rezultat pierderi ale productivităţii şi cheltuieli medicale care costă economia UE 14 miliarde de euro în fiecare an.(COM 225, 2007: pg.6)

- **Politicile de mediu** bine concepute pot să contribuie, de asemenea, şi la alte obiective precum: creşterea competitivităţii, stimularea creşterii economice şi crearea de noi locuri de muncă

Spre exemplu, politica de mediu a UE a contribuit la dezvoltarea sectorului tehnologiilor ecologice. Cifra de afaceri anuală a industriilor ecologice europene este de 227 miliarde de euro, ceea ce reprezintă aproximativ 2,2% din PIB-ul UE. Sectorul cuprinde 3,4 milioane de locuri de muncă cu normă întreagă sau 1,7% din numărul total al locurilor de muncă din UE (Comisia Europeană, DG Mediu, 2006: pg.10)

În contextul disocierii dintre creşterea economică şi degradarea mediului, gestionarea deşeurilor prezintă la nivelul Uniunii Europene o importanţă deosebită.

Deşi prin politica în domeniul deşeurilor a UE în ultimii 30 de ani s-au obţinut rezultate pozitive, analiza stadiului actual al gestionării deşeurilor la nivelul UE relevă următoarele aspecte(Rezoluţia Parlamentului European, 2007: pg.2-3):

- volumele de deşeuri, atât cele periculoase, cât şi cele nepericuloase, continuă să crească;
- potenţialul pentru prevenirea şi reciclarea deşeurilor nu este utilizat pe deplin;
- transporturile ilegale (transfrontaliere) de deşeuri sunt în continuare în creştere;
- gestionarea deşeurilor generează emisii în aer, apă şi sol;
- anumite fluxuri importante de deşeuri nu sunt legiferate;
- legislaţia în domeniul deşeurilor este, în multe cazuri, aplicată în mod deficitar;
- statele membre au abordări diferite de rezolvare a problemelor deşeurilor
- formularea actuală a legislaţiei comunitare privind deşeurile dă naştere unor probleme de interpretare
- în majoritatea statelor membre, eliminarea, în special în rampele de gunoi, este încă forma cea mai comună de tratare a deşeurilor
- nu există standarde comunitare minime adecvate care să se aplice multor facilităţi de recuperare şi reciclare, fapt ce conduce la niveluri diferite de protecţie a mediului în statele membre, dumping ecologic şi denaturări ale concurenţei,

Rezoluţia Parlamentului European în ceea ce priveşte strategia tematică referitoare la prevenirea şi reciclarea deşeurilor subliniază (Rezoluţia Parlamentului European, 2007: pg.6):

- importanţa elaborării de standarde minime comune pentru recuperare şi reciclare la nivelul UE şi menţionează faptul că se va crea un spaţiu de acţiune echitabil numai când utilizarea instrumentelor economice este armonizată pe teritoriul UE
- necesitatea unei cooperări mai bune în UE pentru gestionarea problemelor deşeurilor transfrontaliere
- importanţa separării deşeurilor la sursă, precum şi a obiectivelor în materie de reciclare şi a responsabilităţii producătorului în vederea creşterii ratei de reciclare a anumitor fluxuri de deşeuri
- faptul că punerea deplină în aplicare a legislaţiei UE existente privind deşeurile şi aplicarea în aceleaşi condiţii în toate statele membre sunt priorităţi cheie
- importanţa cheie a ierarhiei deşeurilor, care stabileşte priorităţile de acţiune în ordine descrescătoare:
  - prevenire;
  - reutilizare;
  - reciclarea materialelor;
  - alte operaţiuni de recuperare, de exemplu recuperarea de energie;
  - eliminare, ca regulă generală a gestionării deşeurilor pentru atingerea obiectivului de reducere a generării de deşeuri, precum şi a impactului negativ asupra sănătăţii şi mediului care rezultă din generarea şi gestionarea deşeurilor.

De asemenea, în Rezoluţia Parlamentului European se propune următorul calendar pentru depozitele de deşeuri:

- din 2010, interzicerea depozitelor de deşeuri care nu au fost pretratate, cu compuşi fermentabili;
- din 2015, interzicerea depozitelor de deşeuri pentru hârtie, carton, sticlă, materiale textile, lemn, materiale din plastic, metale, cauciuc, plută, ceramică, beton, cărămidă şi ţiglă;
- din 2020, interzicerea depozitelor de deşeuri pentru toate deşeurile reciclabile;
- din 2025, interzicerea depozitelor de deşeuri pentru toate deşeurile reziduale, cu excepţia cazurilor în care acest lucru este imposibil sau periculos (de exemplu, cenuşa de filtrare);

Comparativ cu celelalte state europene, România este o ţară de dimensiuni medii, cu o suprafaţă de 238.391 km^2 (a treisprezecea ţară din Europa), o populaţie totală de aproximativ 21,7 milioane locuitori (Anuarul statistic, 2004) şi un capital natural impresionant.

Cu toate acestea în România consumul de resurse şi cantitatea de deşeuri generate sunt mari, ele se situează peste capacitatea de regenerare naturală a mediului înconjurător.

Acţiuni ca exploatarea şi prelucrarea resurselor naturale neregenerabile cu tehnologii ineficiente, regimul permisiv al aplicării standardelor de mediu, nivelul redus al investiţiilor în infrastructura de mediu şi neincluderea în costuri a externalităţilor de mediu au condus la degradarea progresivă a mediului şi la apariţia dezechilibrelor.

Uniunea Europeană a acordat României în domeniul gestionării deşeurilor perioade de tranziţie în cazul:

- ambalajelor şi deşeurilor din ambalaje (Directiva nr. 94/62/EC), modificată de directiva 2004/12/CE)
- depozitării deşeurilor (Directiva nr.99/31/EC)

România s-a angajat să sisteze depozitarea în137 de depozite din zona urbană reprezentând cca. 427 ha până la 16 iulie 2009 şi în cele 101 de depozite de deşeuri municipale rămase reprezentând cca. 301 ha, între 16 iulie 2009 şi 16 iulie 2017.

Pe lângă depozitele de deşeuri municipale din zona urbană, în România s-au identificat 2686 spaţii de depozitare în zona rurală cu o suprafaţă de cel mult 1 ha. Închiderea şi ecologizarea acestora se va realiza până la 16.07.2009, odată cu extinderea serviciilor de colectare a deşeurilor şi la nivel rural, realizarea sistemului de transport, transfer şi deschiderea depozitelor zonale (POSM, 2007: pg.26-27)

- incinerării deşeurilor (Directiva Consiliului nr. 2000/76/EC)

Până la **31.12.2008** se are în vedere închiderea etapizată a **110** instalaţii existente de ardere a deşeurilor periculoase rezultate din activităţi medicale.

Pentru gestiunea deşeurilor periculoase, în condiţiile socio-economice ale Romaniei este necesară construirea unei capacităţi de incinerare până la **31.12.2008,** de cca **63.000 tone/an**, care va include: o cantitate de deşeuri industriale periculoase incinerabile de **cca 60.000 t/an** care în prezent se depozitează sau se stochează precum şi o cantitate de **cca 3.000 t/an** deşeuri periculoase rezultate din activităţi medicale, care ar putea fi incinerate împreună cu deşeurile industriale periculoase.

- deşeurilor de echipamente electrice şi electronice (Directiva Parlamentului European şi a Consiliului 2002/96/CE, modificată de Directiva 2003/108/CE)

Obiectivul de colectare a **4 kg** de deşeuri de echipamente electrice şi electronice/locuitor/ an este necesar să fie atins până la **31.12.2008**.

- importului, exportului şi tranzitului de deşeuri (Regulamentul 259/) 3/CE)

Solicitarea acestor perioade de tranziţie s-a datorat deficienţelor înregistrate şi anume: infrastructura precară pentru colectarea, transportul şi eliminarea deşeurilor; slaba conştientizare a populaţiei şi a agenţilor economici privind gestionarea adecvată a

deşeurilor; capacitatea limitată a beneficiarilor finali/autorităţilor locale de a elabora propuneri de proiect viabile; existenţa unui număr mare de situri poluate, cauzate de activităţi economice intensive şi depozitarea în spaţii necorespunzătoare a deşeurilor.

Strategia Naţională de Gestionare a Deşeurilor şi Planul Naţional de Gestionare a Deşeurilor în vigoare atestă faptul că în România există cadrul necesar pentru dezvoltarea şi implementarea unui sistem de gestionare a deşeurilor eficient din punct de vedere economic şi ecologic.

Din aprilie 2007, România dispune de un nou instrument în domeniul deşeurilor, respectiv Planurile Regionale de Gestiune a Deşeurilor. Aceste planuri au un rol cheie în dezvoltarea unei gestiuni adecvate a deşeurilor, promovează cooperarea dintre autorităţile regionale şi cele locale, cetăţeni şi mediul de afaceri.

De asemenea constituie un punct de plecare pentru stabilirea cerinţelor financiare pentru operarea schemelor de colectare, tratare, reciclare şi eliminare a deşeurilor.

Deoarece necesităţile de investiţii directe în sectorul de mediu, în vederea respectării legislaţiei UE, sunt extrem de mari, autorităţile române au optat pentru crearea unui program operaţional specific axat pe infrastructura de mediu, dar care abordează şi alte aspecte legate de mediu.

La 12 iulie 2007, Comisia Europeană a aprobat Programul Operaţional Sectorial de Mediu pentru România pentru perioada 2007-2013 cofinanţat de Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR) şi Fondul de Coeziune (FC). Bugetul total al programului este de aproximativ 5,6 miliarde de euro iar asistenţa comunitară este în valoare de 4,5 miliarde de euro. (MEMO, 2007: pg.1)

Printre domeniile prioritare de investiţii se află dezvoltarea unui sistem integrat de gestiune a deşeurilor municipale şi a unui sistem de colectare selectivă, promovarea reciclării deşeurilor şi dezvoltarea de facilităţi de tratare a acestora.

Obiectivul global al programului îl reprezintă îmbunătăţirea nivelului de trai şi a mediului.

Atât conservarea resurselor naturale cât şi gestionarea deşeurilor sunt probleme de mediu care îşi au rădăcinile în modul în care România îşi utilizează teritoriul, precum şi în structura sa economică şi modul de viaţă al cetăţenilor ei.

O conştientizare sporită privind efectele asupra mediului şi sănătăţii va avea un impact pozitiv asupra alegerilor pe care le facem zilnic : ce să cumpărăm, unde să locuim şi să muncim, unde să călătorim, va încuraja creşterea eficienţei ecologice precum şi echitatea care garantează calitatea vieţii.

Examinarea conservării resurselor naturale şi gestionarea deşeurilor,nu face abstracţie de faptul că ne aflăm în secolul XXI, în economia bazată pe cunoştinţe,condiţionată de obţinerea unor performanţe economice, cu ajutorul sistemelor expert.

Alături de o multitudine de caracteristici ale economiei bazate pe cunoştinţe, generarea, exploatarea şi perfecţionarea tehnologiilor în domeniul conservării resurselor naturale şi gestionării deşeurilor devin activităţi foarte răspândite şi importante, condiţionante pentru supravieţuire şi performanţă.

Bibliografie:

Ciupagea C. (coord.), Manoleli D, Niţă V., Papatulică M., Stănculescu M., (2006)- „Direcţii strategice ale dezvoltării durabile în România”, *Institutul European din România*

Vişan S., Creţu S., Alpopi C., (1998)-„ Mediul înconjurător.Poluare şi protecţie”, Editura Economică, Bucureşti

http://ec.europa.eu/environment/newprg/index.htm- „The Sixth Environment Action Programme of the European Community 2002-2012”

http://ec.europa.eu/environment/natres/pdf/ia_com_en.pdf –"Impact Assessment of the Thematic Strategy on the sustainable use of natural resources", COM (2005) 670, Brussels
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/ro/com/2007/com2007_0225ro01.pdf- „Examinarea intermediară a celui de-al şaselea program comunitar de acțiune pentru mediu" COM(2007) 225, Bruxelles, 30.4.2007
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007DC0225:RO:NOT
Comisia Europeană, DG Mediu, „Industria ecologică, dimensiunea acesteia, ocuparea forței de muncă, perspective şi bariere în calea creşterii în Uniunea Europeană extinsă", septembrie 2006, raport final.
http://www.adrnordest.ro/getdoc.php?id=1017- "Programul Operațional Sectorial de Mediu 2007-2013"
http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/07/303&format=HTML &aged=1&language=RO&guiLanguage=en – MEMO / 07 / 303 – Bruxelles 25 iulie 2007 –România –POSM
http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P6-TA-2007-0030+0+DOC+PDF+V0//RO- Rezoluția Parlamentului European privind o strategie tematică privind reciclarea deşeurilor
http://www.infoeuropa.ro/jsp/page.jsp?cid=194&lid=1&id=202- Protecția mediului înconjurător (capitolul nr.22)
http://ec.europa.eu/environment/waste/
http://www.anpm.ro/index.php?_init=global.static&file=legislatie_deseuri- Legislație deşeuri
http://reports.eea.europa.eu/brochure_2007_4/en/Landfill_brochure.pdf

CALCULAREA COSTURILOR PENTRU FINANȚAREA FIRMELOR MODERNE

■

Aurelian Virgil BĂLUȚĂ
Lector universitar doctor
Universitatea Spiru Haret

Rezumat. *Problemele de finanțare ale unei firme sunt analizate din punct de vedere al costurilor. Sunt prezentate principalele probleme legate de costurile finanțării prin aportul patronatului, asociere la capitalul social clasică sau cu investitor tăcut, asocierea în participație, piața de capital, leasing. Sunt incluse costurile fiscale, cu salariile, cu elaborarea proiectului de finanțare. Nu sunt omise costurile pentru garanțiile creditelor. Managerii trebuie să ia decizii privind finanțarea numai în concordanță cu costurile acesteia.*

■

Introducere

Nevoia de resurse financiare pentru orice tip de firmă, adică în principal de bani, pare atât de evidentă încât poate nici nu ar trebui afirmată. Impactul resurselor financiare asupra activității umane este cunoscut de foarte mult timp. În vremurile mai vechi unul din proiectele majore pentru care trebuia obținută finanțarea era războiul. Înțelepciunea generalilor şi a oamenilor de stat a generat o replică memorabilă a unui politic și militar în acelaşi timp: *un general are nevoie ca să câştige războiul de 3 (trei) lucruri: bani, bani, bani*. Pentru proiectul general uman de a obține fericirea se spune că *banii nu aduc fericirea dar lipsa lor sigur te face nefericit*. În epoca modernă s-au înmulțit sursele de finanțare. Se pune tot mai acut problema costurilor în actul de constituire a resurselor financiare. Acestea apar în toate fazele decizionale şi de derulare a proiectelor de finanțare: la stabilirea necesității de finanțare, la evaluarea activității anterioare de către finanțator, la proiectarea activităților finanțate, la atingerea parametrilor necesari pentru ca firma să fie capabilă să ramburseze creditul.

Semnificația problemei costurilor finanțării la întreprinderea modernă

La nivel de firmă resursele financiare reprezintă unul din elementele cheie care permit sau ajută derularea activității, dezvoltarea ei. Tot resursele financiare sunt explicația pentru reducerea sau încetarea totală a activității unei firme.

În țările cu nivel de trai mai redus cum este cazul României problema resurselor financiare este mai presantă deoarece nivelul economiilor personale nu permite alocarea pentru afaceri. Se spune că investești într-o firmă sau într-o afacere atât cât poți să pierzi. Teoretic nici o afacere nu are asigurat succesul pe termen nelimitat. Din acest motiv se recomandă să fie aduse în firmă acele resurse financiare de care o persoană sau o gospodărie se poate dispensa, fără să afecteze nevoile de bază. Există numeroase cazuri de întreprinzători care au pus gaj asupra bunurilor proprii pentru a face rost de bani pentru deschiderea unei afaceri. Aceştia au riscat. Unii au câștigat iar alții au pierdut. Cum nu există rețetă generală a succesului nu poate fi recomandată această soluție.

Pentru orice întreprinzător se pun următoarele probleme: – de unde poate face rost de bani pentru activitatea firmei

- cât îl vor costa sumele de bani primate de unde le va înapoia
- cât va câştiga în urma utilizării resurselor financiare primate
- ce riscuri îşi asumă
- care sunt avantajele şi dezavantajele fiecărei resurse financiare în parte
- ce condiţii trebuie să îndeplinească pentru a face rost de bani din fiecare sursă în parte.

Sursele potenţiale de finanţate şi costurile lor

La întrebarea *de unde se poate face rost de bani pentru activitatea firmei identificăm sursele potenţiale de finanţare*. Prima sursă potenţială de finanţare este ***aportul propriu al* întreprinzătorilor** (acţionari, asociaţi). O firmă reprezintă în principal o formă de investire a banilor care prisosesc şi pe care dorim să-i înmulţim. Scopul principal al deschideri unei firme va fi în multe cazuri valorificarea surplusului de bani peste nevoile de bază. În măsura în care investirea lor în alte proiecte nu ne mulţumeşte este normal să începem o afacere proprie sau în asociere. Orice altă persoană care ne împrumută sau ne dă bani gratis ne va întreba câţi bani am pus în afacere din buzunarul propriu. Va exista în permanenţă a legătură între cantitatea de bani pe care am pus-o din buzunarul propriu şi cea pe care putem să o obţinem de la alţii. Principalul avantaj al folosirii banilor proprii este acela că vom obţine personal întreg câştigul din afacere. În toate celelalte variante în care facem rost de bani pentru firmă vom împărţi câştigul din afacere cu cei care ne-au dat bani. Din punct de vedere al costurilor trebuie reţinut că *aportul propriu al patronatului reprezintă cea mai scumpă sursă de finanţare*.

A doua sursă potenţială de finanţare o reprezintă ***asocierea cu deţinători de bani.*** Aşa cum pentru întreprinzător firma este o formă de investire, la fel se poate întâmpla şi pentru alte persoane (rezidenţi sau nerezidenţi). Într-o asociere unul poate să deţină o contribuţie mai mare în ce priveşte ideea afacerii iar altul să o privească numai ca pe o formă de înmulţire a banilor economisiţi. Cel care se asociază într-o afacere şi pune bani va dori să participe la controlul firmei. Întreprinzătorul nu va mai avea controlul şi managementul deplin al afacerii. Partenerul finanţator va trebui să fie consultat în toate deciziile importante. În plus va lua o parte din câştigul afacerii. În cazul adoptării acestei soluţii de finanţare se încheie acte juridice care stabilesc detaliile derulării afacerii. Se poate alege una din următoarele variante:

– *participare ca acţionar/asociat la capitalul social al firmei*, situaţie în care finanţatorul are drepturi şi obligaţii similare unui patron (poate câştiga sau pierde nelimitat din afacere); în acest caz costul finanţării este la fel de mare ca cel al patronatului;

– *participare ca acţionar/asociat la capitalul social al firmei*, numai cu dreptul de control, fără implicare în numirea administratorilor şi a managementului; se numesc acţionari/asociaţi tăcuţi; costurile sunt similare ale patronatului; diferenţa constă în libertatea de mişcare a întreprinzătorilor fondatori;

– contract de asociere în participaţiune, situaţie în care finanţatorul asociat primeşte o cotă fixă sau variabilă din câştigul afacerii dar nu se implică în actele de administrare ale firmei decât dacă nu îşi primeşte cota din câştig. Acest tip de contract presupune pe lângă *costurile de finanţare propriu-zise* şi *costuri fiscale privind decontările între părţi în cadrul asocierii*. Probleme fiscale cum ar fi regimul impozitului pe profit şi al TVA au impact esenţial la asocierea în participaţiune.

Pentru oricare din aceste variante de asociere apar *următoarele costuri*: de redactare acte (comisioane avocaţi), de semnare la notariat, de urmărire a respectării înţelegerilor respective.

Creditul bancar este o altă modalitate importantă de finanţare. Băncile sunt instituţii de regulă private controlate de o autoritate publică. Ele pun a dispoziţie resurse financiare celor care au proiecte cu posibilitate de profit. Pentru a obţine un credit de la bancă trebuie îndeplinite mai multe condiţii:

– să existe un proiect viabil pentru o afacere rentabilă – costurile totale mai mici decât veniturile totale, costurile operaţionale mai mici decât veniturile operaţionale, toate actualizate;
– întreprinzătorul să pună la dispoziţie pentru proiectul respective o parte din resursele necesare – costuri de atragere a resurselor respective;
– proiectul să nu presupună încălcări ale legislaţiei în vigoare – costuri de protecţia mediului, pentru securitatea în muncă, etc.;
– să existe garanţii suficiente pentru suma împrumutată de la bancă-costuri de constituire a garanţiilor.

Proiectul este viabil atunci când conţine suficiente elemente (detalii) care să convingă în ceea ce priveşte finalizarea sa cu success, adică cu profit. În momentul în care vorbim despre *profit* ne gândim la *venituri şi la costurile care le sunt ataşate*. Este obligatoriu să fie precizate resursele necesare, starea iniţială de la care se porneşte, punctual final la care ajunge, conţinutul exact al proiectului (ce se doreşte să se realizeze), echipa de conducere. Membrii echipei de conducere trebuie să deţină suficientă experienţă în activităţi sau procese specifice proiectului. O echipă managerială cu experienţă înseamnă *costuri mai mari cu pachetul salarial*. Proiectul nu trebuie să conţină exagerări asupra rezultatelor sau minimizarea (reducerea exagerată) a costurilor şi riscurilor. Numai un proiect realist va putea fi finanţat.

Nimeni nu finanţează prin credit valoarea integrală a unei afaceri sau a unui proiect. Din acest motiv întreprinzătorul trebuie să demonstreze că dispune de o parte din resursele necesare derulării proiectului pentru care solicită credit bancar. Este posibil ca resursele respective să aparţină firmei sau oricărui asociat . În general contribuţia proprie la resursele necesare trebuie să fie de cel puţin 20-30%. Ca excepţie, la proiectele pentru care rentabilitatea ridicată este de notorietate publică se acceptă contribuţie de 10%.

Băncile creditează numai proiecte care respectă legislaţia. Din acest motiv se fac verificări şi testări dacă proiectul pentru care se cere finanţare se încadrează în normele comerciale (de exemplu firma are obiectul de activitate aferent proiectului), de mediu, protecţia drepturilor de autor, altele similare. Trebuie să existe toate autorizaţiile pe care legea le cere pentru derularea proiectului care se cere a fi finanţat prin credit bancar.

Pentru creditul solicitat banca cere *garanţii*. Acestea au rolul de a permite băncii recuperarea creditului şi a dobânzilor în cazul în care beneficiarul nu mai are posibilităţi de plată. Garanţiilor pot fi clasificate după mai multe criterii. Din punct de vedere al caracterului lor există

a) garanţii reale-formate din elemente materiale cum ar fi o casă, un utilaj, un autoturism

b) garanţii personale – bazate pe onorabilitatea persoanei care le acordă.

Costurile pentru constituirea diferitelor garanţii variază foarte mult. De exemplu *costurile ataşate unei ipoteci* sunt până la 2% din valoarea sa. Acestea se compun din:

- semnare contract la notariat;
- înregistrare contract la serviciul de cadastru şi publicitate imobiliară;
- evaluare imobil;
- ridicare ipotecă în momentul rambursării creditului bancar;

Din punct de vedere al siguranţei există

a) garanţii imobiliare formate din terenuri şi clădiri

b) garanţii formate din bunuri mobile (echipamente, utilaje, mijloace de transport, stocuri, etc.). Garanţiile imobiliare sunt supuse unui sistem de înregistrare la un organism public (cadastrul şi evidenţa imobiliară) asigurând astfel certitudinea că nu pot fi înstrăinate (vândute, donate, schimbate) fără acordul băncii creditoare.

Garanţiile trebuie să acopere creditul şi dobânda pe durata creditului în proporţie de 120-140% (garanţiile acordate sunt mai mari decât valoarea creditului şi a dobânzilor). În valoarea garanţiei se ia o parte din valoarea bunurilor care sunt constituite drept garanţie. Procentul care este acceptat de bancă este în funcţie de natura bunului. În general se acceptă următoarele procente din valoarea bunurilor pentru preluare în garanţie:

a) imobile (teren, clădire, apartament) – în jur de 80%;
b) echipamente – în jur de 65%;
c) stocuri, creanţe – în jur de 50%.

Procentele respective diferă în funcţie de politica fiecărei bănci şi de vechimea relaţiilor bancă-client. Pentru includerea stocurilor în garanţie firma trebuie să suporte *costurile de asigurare* a bunurilor.

Parametrii pe care trebuie să îi avem în vedere la contractarea unui credit bancar sunt:

- rata dobânzii, inclusiv comisioanele
- nivelul garanţiilor solicitate – generează la rândul lor costuri adiţionale;
- perioada totală de rambursare – are impact în ceea ce priveşte eşalonarea costurilor de finanţare;
- perioada de graţie pentru credit şi eventual dobândă – priveşte eşalonarea costurilor de finanţare;
- condiţiile colaterale cerute
- flexibilitatea (posibilitatea de rambursare anticipată, de utilizare parţială a creditului, de restituire proporţională a garanţiilor în cazul rambursării parţiale)
- consultanţa acordată

Elementele care definesc un proiect şi de care trebuie să se ţină cont la elaborarea calculaţiei de cost sunt: – prestatorul (executantul), finanţatorul, beneficiarul final şi intermediar, cel care face recepţia (recepţionerul proiectului), intrările, ieşirile, procesul de transformare sau de creare valoare adăugată, resursele consumate şi cele blocate în cadrul proiectului, durata de derulare, timpul util (operativ sau productiv) în cadrul duratei totale de derulare, restricţiile economice, tehnologice, sociale sau administrative, implicaţiile colaterale asupra mediului economic, social sau ecologic. Din combinarea diverselor variante posibile la fiecare element caracteristic al unui proiect rezultă o multitudine de tipuri de proiecte.

În cazul în care nu dispun de garanţii dar au un plan foarte bun există posibilitatea ca firmele să obţină *garanţii de la instituţii financiare specializate* pentru această activitate. În România există 3 instituţii de acest tip, toate cu capital de stat. Probabil că dezvoltarea sectorului financiar va aduce şi instituţii private de garantare a creditelor. Cele 3 instituţii din România care acordă garanţii la credite sunt:

– Fondul Român de Garantare a Creditelor
– Fondul de Garantare a Creditelor Rurale
– Banca de Export-Import a României (EximBank).

Este bine de ştiut că pentru garanţia emisă, instituţiile financiare la care s-a făcut referire mai sus solicită un comision de aproximativ 3% din valoarea garanţiei. În felul acesta creditul „devine mai scump” dar poate fi obţinut. Nici un fond de garanţie nu acoperă tot creditul necesar. Beneficiarul creditului trebuie să deţină capacitatea de a acoperi cel puţin 20-30% din valoarea garanţiilor solicitate de bancă.

În momentul în care se face *analiza comparativă a dobânzilor* datorate trebuie să fie avute în vedere următoarele elemente:

– posibilitatea de a primi de la bugetul de stat o parte din dobânda plătită – este cazul dobânzilor la credite în lei în anumite condiţii stabilite prin lege şi prin norme ale Băncii de Export-Import a României, instituţia care acordă aceste avantaje;
– evoluţia cursului de schimb al monedei naţionale în cazul creditelor luate în monede diferite;
– plata lunară, trimestrială sau eventual semestrială a dobânzilor generează costuri reale diferite;

Leasingul este o altă modalitate importantă de obţinere a resurselor financiare, de fapt de economisire a lor. Leasingul este o formă de împrumut şi are două variante:

- *leasingul financiar* în care proprietarul se angajează să cedeze bunul chiriaşului în schimbul plăţii de către acesta a unei sume de bani numită valoare reziduală;

- *leasingul operaţional* în care chiriaşul plăteşte ratele de leasing (chirie) după care poate cumpăra sau nu bunul respectiv.

Observăm că leasingul poate fi utilizat pentru achiziţia de bunuri materiale (clădiri, echipamente, mijloace de transport) necesare unei firme sau unui proiect anume al unei firme pentru care întreprinzătorul sau firma nu are resurse financiare. Astfel banii de care dispune pot fi folosiţi în proporţie mai mare pentru restul cheltuielilor necesare activităţii sau proiectului dorit. Spre deosebire de credit *leasingul este de obicei mai scump* (dobânda de leasing este mai mare decât dobânda la credit). Întreprinzătorii trebuie să ştie că majoritatea băncilor au ca parteneri asociaţi firme de lesing. Din acest motiv pentru a reduce într-o anumită măsură costurile de finanţare se vor adresa în primul rând firmelor de leasing partenere ale băncilor la care au cont deschis. Decizia de achiziţie a unui bun în leasing va fi luată la fel ca şi la creditul bancar în urma confruntării a 3-4 oferte diferite şi a analizării prin comparaţie a parametrilor. La un *contract de leasing* vor fi avuţi în vedere următorii *parametrii*:

– *dobânda* şi *comisioanele* care pentru utilizator trebuie să fie cât mai mici;
– *avansul* care pentru utilizator trebuie să fie cât mai mic (preferabil fără avans sau între 10-20%) pentru a nu bloca de la început bani în achiziţia bunului respectiv; dacă avansul este mare se va calcula *costul atragerii de resurse adiţionale pentru completare necesar* la proiectul lansat;
– *durata* care pentru utilizator trebuie să fie cât mai mare (pentru a avea rate lunare cât mai mici);

Atragerea de resurse financiare de pe ***piaţa de capital*** reprezintă o modalitate importantă pentru firmele care au proiecte valoroase şi cu rentabilitate mare. Pentru acces pe piaţa de capital este nevoie ca firma să fi ajuns deja la o dimensiune şi să fie cunoscută în toată ţara, eventual şi în străinătate. Atingerea unui anumit nivel presupune investiţii şi un *cost de amortizare a investiţiilor în dezvoltare*. Întocmirea dosarului pentru acces pe piaţa de capital presupune un cost fix semnificativ, dar cu posibilitatea de compensare prin costul variabil al finanţării ulterioare.

Avantajele *utilizării resurselor financiare de pe piaţa de capital* sunt:
– costul curent (echivalentul dobânzii bancare) mai redus decât la majoritatea celorlalte forme
– neimplicarea finanţatorilor în deciziile curente ale firmei
– prestigiul şi posibilitatea de a obţine alte finanţări cu nişte costuri mai mici

Dezavantajele *utilizării resurselor financiare de pe piaţa de capital* sunt:
– costuri fixe de obţinere relativ mari care pot să nu fie recuperate dacă nu se strâng suficienţi bani
– riscul de a nu cunoaşte din timp suma atrasă pentru finanţare
– durata mai mare de timp pentru a obţine finanţarea

- obligaţia de a păstra şi respecta reguli clare şi precise privind gestiunea firmei – costuri suplimentare cu serviciile de contabilitate şi de audit
- publicarea situaţiilor financiare ale firmei – oricine, inclusiv concurenţii vor cunoaşte datele financiare
- posibilitatea de a avea acces la această formă numai după atingerea unui prag de dezvoltare.

Pentru atragerea oricărei resurse financiare se întocmeşte un ***dosar*** care trebuie să conţină cel puţin următoarele ***documente***:

- cerere tip a finanţatorului (cazul băncilor şi al firmelor de leasing) sau cerere simplă
- prezentarea scurtă a firmei şi a proiectului sau proiectelor care urmează să fie finanţate
- actele legale ale firmei
- previziunea modului în care se va desfăşura afacerea concretizată în buget de venituri şi cheltuieli, respectiv flux de încasări şi plăţi
- analiza situaţiei financiare a firmei la momentul la care se face cererea de finanţare
- oferte ale furnizorilor pentru bunuri care urmează să fie achiziţionate (în special la finanţarea prin leasing).

În cazul în care se cere un dosar complex (de exemplu la accesul pe piaţa de capital) firmele trebuie să utilizeze specialişti externi, ceea ce suplimentează costurile fixe de atragere a fondurilor.

Una dintre destinaţiile necesarului de bani poate fi ***cofinanţarea proiectelor susţinute cu fonduri de la Uniunea Europeană***. Întreprinzătorii care au proiecte aprobate pentru a primi fonduri de la Uniunea Europeană vor avea şanse mai mari să obţină bani pentru a acoperi cota de cofinanţare a proiectelor.

Se pune întrebarea de unde va înapoia firma banii împrumutaţi. Rambursarea se face din rezultatele viitoare al afacerii finanţate. Dacă *profitul* este mai mic decât *costul finanţării* (dobânda în cazul creditului bancar sau a leasingului) atunci întreprinzătorul pierde, iar afacerea va fi nerentabilă pentru el. În acest context se poate spune că *firma va câştiga în urma utilizării resurselor financiare* primite *diferenţa dintre profitul net şi costul total al finanţării* (dobânda totală, inclusiv comisioanele).

Între formele de garantare a creditelor este şi *garanţia în numele statului pentru anumite categorii de credite.* Eximbank garantează, în numele şi contul statului, creditele acordate IMM pentru investiţii şi/sau pentru activitatea curentă prin acordarea de garanţii. Conform normelor legale acordarea garanţiei se realizează pe baza evaluării riscurilor generate de operaţiune, astfel încât comisioanele plătite de ordonator (entitatea finanţată) să asigure *autofinanţarea schemei*; Costul garanţiei, chiar obţinută în numele statului, trebuie astfel inclusă în total costuri de finanţare.

În loc de încheiere

Costurile reprezintă un element decisiv pe tot parcursul procesului de finanţare. Neluarea lor în calcul produce pagube mari sau chiar falimentul unei afaceri.

LEGISLAȚIA CA FACTOR DE SUSȚINERE A IMM

■

Liviu-Cătălin MORARU
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Oficialii Uniunii Europene au constat că în Europa spiritul antreprenorial este la un nivel scăzut. Dorind să crească competitivitatea Uniunii prin sporirea numărului de întreprinzători (acest obiectiv regăsindu-se şi în Strategia de la Lisabona), autoritățile au propus o serie de politici economice menite să încurajeze libera inițiativă. Cum era şi firesc, majoritatea măsurilor economice propuse vizează întreprinderile mici şi mijlocii (IMM) deoarece acestea reprezintă 99% din totalul întreprinderilor europene. Lucrarea doreşte să surprindă în ce măsură autoritățile româneşti au adoptat măsuri legislative care să respecte politicile Uniunii Europene din domeniu.*

Calsificarea REL: 18F, 7H, 20Z

■

1. Definiția şi rolul IMM în societate

Cea mai generală clasificare a agenților economici îi grupează pe aceştia în două mari categorii: consumatori şi producători. Cei din urmă sunt prezenți în economie organizați în întreprinderi cu diferite forme juridice. Întreprinderea reprezintă o organizație al cărei obiect de activitate constă în producția bunurilor destinate pieței având drept scop obținerea de profit.

Întreprinderile îndeplinesc mai multe roluri într-o economie:

– sunt principalele producători de bunuri cu care sunt satisfăcute nevoile umane;
– susțin puterea de cumpărare a indivizilor (şi, în ultimă, instanță bunăstarea acestora) prin crearea de locuri de muncă;
– sunt principalul „motor" al economiei, de eficiența lor depinzând starea şi performanțele economiei;
– contribuie substanțial la dezvoltarea societății prin promovarea inovării şi a progresului tehnologic.

Legislația românească defineşte întreprinderile mici şi mijlocii în funcție de numărul de angajați şi de cifra de afaceri (sau rezultatul anual al bilanțului contabil). Primul criteriu a rămas nemodificat încă de la promulgarea Legea privind privind stimularea înființării şi dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii (Legea 396/2004), însă criteriul după care întreprinderile erau grupate după cifra de afaceri (sau rezultatul anual al bilanțului contabil) a cunoscut numeroase modificări. Inițial Legea 396/2004 definise *întreprinderile mici şi mijlocii* ca fiind acele întreprinderi care îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:

a) au un număr mediu anual de salariați mai mic de 250;

b) realizează o cifră de afaceri anuală echivalentă cu până la 8 milioane de euro sau au un rezultat anual al bilanțului contabil care nu depăşeşte echivalentul în lei a 5 milioane euro.

Treptat evoluția prețurilor, a productivității precum şi aderarea la Uniunea Europeană au făcut ca pragurile financiare inițiale să fie actualizate, ajungându-se în prezent[i] la aceleaşi valori ca şi în Uniunea Europeană. Astfel, întreprinderile mici şi mijlocii sunt clasificate, în

funcţie de numărul mediu anual de salariaţi şi de performanţele financiare, în următoarele categorii:

a) microîntreprinderile: au până la 9 salariaţi şi o cifră de afaceri netă sau deţin active totale de până la 2 milioane euro, echivalent în lei;

b) întreprinderi mici: au între 10 şi 49 de salariaţi şi o cifră de afaceri netă sau deţin active totale de până la 10 milioane euro, echivalent în lei;

c) întreprinderi mijlocii: au între 50 şi 249 de salariaţi şi o cifră de afaceri netă sau deţin active totale de până la 50 milioane euro, echivalent în lei.

2. Contextul general al IMM în Uniunea Europeană

Încă din martie 2000, liderii europeni ai celor 15 state membre ale Uniuni Europene din acea vreme întruniţi la Lisabona au elaborat o Strategie cu ajutorul căreia doreau ca în 2010 Uniunea Europeană să devină „*cea mai dinamică şi competitivă economie bazată pe cunoaştere din lume, capabilă de o dezvoltare economică durabilă cu locuri de muncă mai multe şi mai bune*".

Însă oficialii Uniunii Europene au observat că cetăţenii lor sunt înclinaţi să muncească mai degrabă ca salariaţi decât ca antreprenori. Ori pentru a-şi atinge obiectivele, în special cel referitor la crearea mai multor locuri de muncă, este nevoie mai degrabă de întreprinzători decât de angajaţi. Ca urmare, au fost elaborate o serie de măsuri şi politici specifice cu scopul de a stimula spiritul de întreprinzător al europenilor.

Deoarece 99% din întreprinderile europene sunt reprezentate de întreprinderi mici şi mijlocii, politicile Uniunii de stimulare a economiei se adresează, după cum era şi normal, acestora. În anul 2005, Comisia Europeană a adoptat o serie de „Politici moderne pentru IMM vizând creşterea economică şi angajaţii". Aceste politici sunt grupate în cinci mari arii de acţiune:

- promovarea educaţiei şi abilităţilor antreprenoriale;
- îmbunătăţirea accesului la pieţe pentru IMM;
- reducerea birocraţiei;
- îmbunătăţirea potenţialului de creştere a IMM;
- întărirea dialogului şi a consultării dintre IMM şi diferite părţi cu interese în acest sector.

Accentul cade în special pe reducerea birocraţiei, deoarece sondajele de piaţă (EC, 2007) indică faptul că mai mult de 10% din întreprinderile cu o singură persoană (fără angajaţi) ar angaja personal dacă birocraţia s-ar reduce. Deoarece aceste întreprinderi reprezintă mai mult de 50% din totalul afacerilor europene, potenţialele angajări s-ar transforma în aproximativ 1,5 milioane de locuri de muncă. Mai mult, dacă s-ar putea reduce cu 25% costurile legate de birocraţie ale întreprinderilor acestea ar putea economisi astfel circa 150 miliarde euro (aproximativ 1,5% din PIB Europei).

3. IMM în România

Şi în România, IMM deţin o pondere ridicată în totalul firmelor, aceasta fiind de 99,7% în anul 2005, conform datelor din Anuarul Statistic al României[ii].

Strategia guvernamentală pentru susţinerea dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii relevă o trăsătură importantă a IMM din România: majoritatea (50,2%[iii]) desfăşoară activităţi în sectorul comerţului, în timp ce media Uniunii se situează undeva în jurul a 20%. Dacă la momentul realizării studiului hipermarketurile abia îşi făcuseră simţită prezenţa pe piaţa românească, ritmul de creştere a acestora din ultimii ani (2005-2007) ameninţă serios IMM din acest sector şi nu este exclus ca proximele date legate de acest sector să ne

dezvăluie o scădere dramatică a ponderii IMM din sfera comerţului. De altfel, datele din 2005 confirmă acest lucru, ponderea IMM din comerţ ajungând la 41,5%.

Din Strategia guvernamentală a reieşit că în 2001 majoritatea IMM din România, la fel ca şi în ţările membre, erau micro-întreprinderi şi reprezentau aproximativ 91,2% din numărul total de IMM. Această pondere a crescut uşor, în 2005, când din 925.692 de IMM, 867.921 erau microîntreprinderi, ceea ce reprezintă aproximativ 94%.

Pentru a stimula iniţiativa privată şi Guvernul României a luat o serie de măsuri concretizate în Legea 346/2004 „*Legea privind stimularea înfiinţării şi dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii*".

În continuare se va realiza o analiză a acestei legi pentru a surprinde punctele tari şi eventualele scăpări ale legii, punând accent pe eventualele efecte ale Legii asupra performanţelor economice ale IMM.

După primul capitol referitor la dispoziţiile generale, capitolul al doilea doreşte crearea unui cadru favorabil înfiinţării şi dezvoltării IMM. Se vizează în principal simplificarea procedurilor administrative şi prevenirea creşterii nejustificate a costurilor legate de conformarea acestora faţă de reglementările în vigoare. Dacă în ceea ce priveşte simplificarea procedurilor administrative înfiinţarea Biroului Unic a redus birocraţia, prin restrângerea numărului de acte ce trebuiau depuse, a locurilor de depunere a actelor şi chiar din timpul de eliberarea a actelor, costurile băneşti necesare înfiinţării unei firme nu s-au diminuat. Din contră, taxele ce trebuie plătite la constituirea unei firme au crescut, deoarece acestea sunt indexate cu rata inflaţiei.

Reglementările cu privire la accesul la servicii publice şi la active aparţinând regiilor autonome, societăţilor/companiilor naţionale şi societăţilor comerciale cu capital majoritar de stat le-au fost delegate autorităţilor locale, devenind astfel greu de urmărit cum aplică? înţeleg ele să respecte aceste prevederi şi cum se armonizează la nivel naţional prevederile locale.

În secţiunea a treia, privind accesul prioritar la achiziţiile publice de produse, lucrări şi servicii se consemnează primele măsuri concrete de reducere a costurilor pentru IMM acestea beneficiind de reduceri cu 50% pentru criteriile legate de cifra de afaceri, garanţia pentru participare şi garanţia de bună execuţie cerute în achiziţiile publice de produse, lucrări şi servicii. Se reduc astfel costurile imobilizării sumelor de bani, IMM neputând concura cu firmele mari în ceea ce priveşte imobilizarea unor sume mari necesare garanţiilor legate de execuţia diverselor lucrări.

IMM mai beneficiază şi de diverse servicii de informare, asistenţă şi consultanţă în mare parte gratuite, economisind în acest mod numeroase resurse financiare şi, în special, umane.

În secţiunea privind stimularea activităţii de cercetare-dezvoltare şi inovare se precizează că Agenţia Naţională pentru Întreprinderi Mici şi Mijlocii şi Cooperaţie poate propune transferul tehnologic cu titlu gratuit către întreprinderile mici şi mijlocii, bineînţeles cu respectarea legii. Această prevedere s-ar putea dovedi a fi o armă cu două tăiuşuri deoarece IMM nu ar mai sunt stimulate să-şi dezvolte propriile departamente de cercetare-dezvoltare şi să depindă de rezultatele firmelor puternice, care investesc în acest domeniu.

Şi pentru a continua cu lipsa de coerenţă în ceea ce priveşte dezvoltarea firmelor prin intermediul cunoaşterii, secţiunea dedicată formării profesionale este tratată extrem de succint şi nu prevede măsuri concrete, prin care indivizii să beneficieze de o educaţie antreprenorială, în special, care să le permită dobândirea de cunoştiinţe şi abilităţi specifice.

Autorităţile prevăd apoi şi o serie de programe de dezvoltare a întreprinderilor mici şi mijlocii. Acestea se concretizează, preponderent, în ajutoare financiare nerambursabile ce vizează completarea capitalului necesar iniţierii afacerii precum şi realizarea investiţiilor în sectorul productiv şi servicii. Pe lângă, alte măsuri de sprijinire a IMM acest capitol prevede şi sursa de finanţare a acestor programe: prin legea bugetului de stat se alocă fonduri în

valoare de 0,2% din PIB pentru finanţarea programelor de dezvoltare şi a măsurilor de sprijinire a înfiinţării de noi întreprinderi şi de susţinere a dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii, la nivel naţional şi local, prevăzute în Strategia Guvernamentală pentru susţinerea dezvoltării IMM, pentru perioada 2004-2008.

Un capitol este dedicat Fondului naţional de garantare a creditelor pentru întreprinderile mici şi mijlocii (FNGCIMM). Acesta se constituie ca o societate pe acţiuni printre atribuţiile sale numărându-se: contribuie la finanţarea înfiinţării şi dezvoltării firmelor venind în completarea finanţărilor şi garantează creditele acordate de băncile comerciale în limita a maxim 75%. Însă dacă intenţia guvernanţilor era să ajute IMM, la punerea în practică a acestei ideii birocraţia si-a pus amprenta asupra acestei legi astfel că pentru a putea beneficia de prevederile acestei legi întreprinzătorii trebuie să depună două dosare stufoase (un dosarul financiar şi un dosarul juridic). În plus şi banca la care respectivul IMM a solicitat creditul trebuie să transmită un dosar (numit documentaţie de garantare) la fel de stufos şi care conţine unele documente identice cu cele din primele 2 dosare (de exemplu, documentele din care reiese că se încadrează în categoria IMM, respectiv, Anexele 1 şi 2 la OG NR.27/2006).

Solicitanţii mai trebuie să trimită o declaraţie pe propria răspundere prin care obligă „să asigure pe toată durata creditului accesul reprezentantului FNGCIMM SA la documentaţie, la bunurile achiziţionate din credit şi la evidenţele contabile".

Şi ca şi cum acestea nu ar fi descurajat suficient întreprinzătorii, la condiţiile de eligibilitate se prevede nici mai mult, nici mai puţin decât că solicitantul trebuie să semneze "în favoarea Fondului un bilet la ordin în alb la „sumă" şi „scadenţă", fără protest, avalizat de administratorii/asociaţi/acţionari cu domiciliul /sediul social în România".

Se poate justifica aceasta condiţie de eligibilitate ca fiind o măsura de prevedere suplimentară în cazul unui faliment sau incapacităţi de plată, însă nu-i mai puţin adevărat că atitudinea autorităţilor ar trebuie sa fie cu totul alta dacă doresc într-adevăr să încurazeje libera iniţiativă. Ca exemplu, Leon Willink, director regional al Fortis[iv] declara recent în legătură cu faptul că în Olanda, valoarea creditului imobiliar este mai mare decât valoare imobilului:„Este un risc pe care banca şi-l asumă..., dar ştim că putem avea încredere în clienţii noştri de aici". O atitudine care poate va inspira şi Consiliul de Administraţie al Fondului.

De altfel şi volumul garanţiilor acordate de Fond sunt mai degrabă modeste: în 2004 au acordat 27 mil. lei, în 2005: 127 mil. lei, iar în 2006: 412 mil. lei, valoarea acestor garanţii fiind mai degrabă modestă (în 2004, aproape neglijabilă), însă ritmul de creştere creează premisele unei posibile relansări a sprijinului acordat IMM.

Concluzii

Între ianuarie 1990 şi decembrie 2002 au fost înfiinţate 995 542 de firme, iar până în septembrie 2007 au mai fost înfiinţate încă 669 982 de firme. Pe de altă parte între ianuarie 1990 şi decembrie 2002 au fost radiate[v] 181 151 de firme, reprezentând 18,2% din numărul total de firme înfiinţate în acea perioadă. În perioada 2003-2007, au fost radiate 321 783 ceea ce raportat la numărul de firme înfiinţate în acea perioadă reprezintă cam 48%, iar raportat la numărul total de firme reprezintă 30,2%.

Se poate spune că legea pentru înfiinţarea şi dezvoltarea IMM „funcţionează doar pe jumătate", deoarece indivizii sunt încurajaţi să-şi înfiinţeze firme, însă acestea nu sunt stimulate să-şi desfăşoare activitatea.

Printre posibilele cauze ale acestei evoluţii se numără: nivelul încă ridicat al costurilor birocratice, mentalitatea autorităţilor care tratează micii întreprinzători ca pe nişte posibili infractori, precum şi unele măsuri economice cu efecte perverse, contrare scopurilor iniţiale.

Ca recomandări se pot menţiona sporirea încrederii în antreprenorii români, precum şi elaborarea unor programe coerente, care să vizeze în principal factorul uman, deoarece acesta este principalul factor de progres socio-economic.

Tabelul 1

Evoluţia firmelor nou înfiinţate

Anul	Nr. firme înfiinţate
2000	57291
2001	61265
2002	84780
2003	123582
2004	144284
2005	157375
2006	135211
2007*	109530
Total	**1665524**

* septembrie 2007

Tabelul 2

Evoluţia numărului de IMM

An	Total firme	0-9 angajaţi	10-49 angajaţi	50-249 angajaţi	>250 angajaţi	Total IMM
2002	810.084	754.248	41.059	12.322	2.455	807.629
2003	850.951	793.375	42.891	12.272	2.413	848.538
2004	901.414	841.913	44.290	12.776	2.435	898.979
2005	928.255	867.921	44.066	13.705	2.563	925.692
An	Firme active	0-9 angajaţi	10-49 angajaţi	50-249 angajaţi	>250 angajaţi	Total IMM
2002	315.105	274.674	30.418	8.067	1.946	313.159
2003	349.061	305.024	33.581	8.459	1.997	347.064
2004	394.519	348.881	34.823	8.840	1.974	392.544
2005	433.030	383.892	38.175	9.068	1.856	431.135

Note

1. La data 03-Feb-2006 Capitol I, art. 4, alin. (1) modificat de art. I, punctul 3. din Ordonanţa 27/2006

2. Dintr-un total de 901414 de firme, 898 979 sunt IMM şi doar 2435 firme mari.

3. Datele sunt preluate din Strategia guvernamentală pentru susţinerea dezvoltării Întreprinderilor mici şi mijlocii în perioada 2004-2008, la nivelul anului 2001.

4. **Fortis** este o bancă belgiano-olandeză, cu sediul atât la Bruxelles, cât şi la Utrecht, şi unul dintre cele mai mari grupuri financiare europene, ce oferă servicii bancare, de asigurări, investiţii, consultanţă financiară şi brokeraj. Cu peste 56,800 de angajaţi şi un profit de peste 4,4 miliarde €, Fortis este listată pe Euronext. **Euronext** este o bursă pan-europeană cu sediul la Paris şi subsidiare în Olanda, Belgia, Franţa, Portugalia şi Anglia. Bursa a fuzionat în 2006 cu New York Stock Exchange, formând cel mai mare grup bursier, NYSE Euronext, cu o capitalizare totală a companiilor listate depăşind 20,6miliarde $.

5. Radierea reprezintă operaţia de ştergere a unei firme din registrul comerţului, marcând momentul pierderii personalităţii juridice ca urmare a dizolvării şi lichidării acesteia.

Bibliografie

*** - "Strategia guvernamentală pentru susținerea dezvoltării Întreprinderilor mici şi mijlocii în perioada 2004-2008", http://www.animmc.ro/imm/strategia;

*** - Legea 346/2004 - privind stimularea înființării şi dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii", Monitorul Oficial nr. 681 din 29 iulie 2004

Comisia Națională de Prognoză - Prognoza pe termen mediu 2007-2013 – varianta finală de toamnă, http://www.cnp.ro/ro/prognoze

Drăguşin, Mariana - Managementul întreprinderilor comerciale mici şi mijlocii, Editura ASE, Bucureşti, 1999

Dan, Raluca – "Cum îşi iau olandezii case în rate", Evenimentul Zilei Nr. 4996, 19 Noiembrie 2007

European Commission – DG Enterprise and Industry – "Putting SMEs First – a guide to SME policy", 2007, http://ec.europa.eu/enterprise/sme/policy_en.htm

Institutul Național de Statistică – Anuarul Statistic al României 2006

Oficiul Național al Registrului Comerțului - Sinteza statistică a datelor din Registrul Central al Comerțului la 30 septembrie 2007, http://www.onrc.ro

Pagina web a Fondului național de garantare a creditelor pentru întreprinderile mici şi mijlocii: http://www.fngcimm.ro/index.php

IMPACTUL FACTORULUI UMAN ASUPRA STRATEGIEI ORGANIZAȚIONALE ÎN SECTORUL BANCAR ROMÂNESC ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

■

Anca BOGDAN
Lector universitar doctorand
Academia de Studii Economice din Bucureşti

Rezumat: *Procesul privatizării sectorului bancar românesc, accentuat în perioada preaderării la Uniunea Europeană, a atins apogeul în anul 2006, odată cu vânzarea celei mai mari bănci comerciale, moment în care sectorul bancar românesc este dominat în proporție de 94,5% de instituții cu capital majoritar străin. Integrarea structurilor bancare în cadrul grupurilor financiare internaționale reprezintă o provocare, fiind dublată de necesitatea conservării cotelor de piață actuale, în condițiile creşterii concurenței pe piața românească prin intrarea unor noi jucători şi prin liberalizarea treptată a piețelor monetară şi financiară. Sondajul realizat de Banca Națională a României în anul 2003 privind evoluția sistemului bancar pe termen mediu şi lung identifică drept cele mai importante avantaje competitive ale unei bănci conducerea şi personalul calificat. Pornind de la contextul integrării României în structurile europene şi al internaționalizării pieței serviciilor bancare, vom analiza impactul asupra instituțiilor bancare din România şi perspectivele evoluțiilor strategice în acest sector din perspectiva factorului uman. În acest sens, vom urmări mai multe axe de evoluție a resurselor umane: integrarea în structuri multinaționale şi multiculturale, adaptarea la noi condiții concurențiale, pătrunderea pe piețe/sectoare noi.*

Clasificare: REL 14C, 17B

Cuvinte-cheie: capital uman, competențe, competitivitate, sector bancar, strategie

■

Specificul activității din sectorul bancar din perspectiva managementului resurselor umane

Prin comparație cu alte domenii de activitate, sectorul bancar se distinge prin structurile organizatorice proprii, prin denumirile posturilor, prin normele şi reglementările interne şi prin vizibilitatea în piață. Făcând o paralelă cu societățile comerciale, se poate spune că băncile fac comerț cu bani şi cu încredere: bancherii câştigă (cumpără) încrederea deponenților că vor restitui depozitele; la rândul lor, clienții trebuie să convingă banca de restituirea banilor împrumutați (vânduți) sub formă de credit. Toate aceste operațiuni se desfăşoară într-un cadru strict reglementat, beneficiind de confidențialitate.

În practică, administrarea şi mişcarea permanentă a unor sume importante de bani, fragmentate în tranzacții mari sau mici, în valute diferite şi pe continente diferite, se face cu ajutorul unui personal foarte numeros, şi răspândit geografic într-o rețea vastă de sucursale. Astfel, acuratețea şi viteza de operare sunt esențiale în domeniul bancar iar un alt atribut esențial pentru „muncitorul" bancar este rigoarea.

Specificul „mărfurilor” şi „comerţului” practicat de instituţiilor bancare îşi pune amprenta asupra aspectului şi comunicării instituţiilor şi reprezentanţilor acestora: pe de o parte, ei trebuie să explice că pot inspira încredere, seriozitate şi că vor restitui depunerile, pe de altă parte, reprezentanţii instituţiilor financiar-bancare trebuie să inspire respect şi autoritate şi să se asigure că banii daţi sub formă de credit vor fi rambursaţi. Imaginea, reputaţia şi prestigiul sunt extrem de importante pentru sistemul bancar. Din motivele prezentate anterior, banca presupune o disciplină strictă şi chiar un aspect foarte rigid câteodată.

Băncile sunt organizaţii în care responsabilităţile sunt scrise şi foarte bine definite. Structurile ierarhice sunt foarte clare, liniile de comandă şi de subordonare sunt foarte importante. În majoritatea cazurilor, posturile din bănci şi alte instituţii financiare implică un grad ridicat de stres, datorită responsabilităţilor aferente: fiecare persoană răspunde prin semnătură de sume sau de valori (inclusiv reputaţie).

Dacă în anii '90, băncile se orientau prioritar spre clienţii „corporate banking”, cu predilecţie spre companii cu cifra de afaceri importantă, după anul 2000 se constată reorientarea spre clientela „retail banking”, formată din persoane fizice sau companii de mică anvergură. În prezent, se poate afirma că sistemul bancar se află la finalul perioadei de creştere exponenţială. Băncile puternice, beneficiind de active importante şi de reţele extinse au încercat să se poziţioneze cât mai bine pe piaţă prin consolidarea cotei de piaţă pe fiecare segment de clientelă şi prin adaptarea la cerinţele pieţei. În consecinţă, conceptul de bancă universală este în momentul de faţă cel mai răspândit din punct de vedere strategic.

Cu toate acestea, în ultima perioadă se remarcă o tendinţă de concentrare a sectorului: primele cinci bănci totalizează 59,9% cotă de piaţă şi 70% din profitul sectorial în 2004[vi]. Consolidarea poziţiilor liderilor a determinat o altă tendinţă în acest sector: segmentarea, astfel apărând primele bănci specializate sau bănci de mai mică anvergură orientate spre anumite categorii de clienţi.

Creşterea agresivităţii din piaţă, scăderea ratelor dobânzilor şi a marjelor practicate de marii jucători au determinat orientarea accentuată spre segmentul retail banking. Această repoziţionare determină schimbări în organizarea internă a băncilor (ca pondere a personalului aflat în contact direct cu publicul), a structurii reţelei, a gamei de produse şi servicii oferite şi în comunicarea organizaţională. Astfel, se remarcă modernizarea şi „deschiderea” punctelor de lucru spre public, o creştere a numărului consilierilor financiari şi ameliorarea calităţii serviciilor (flexibilitate, rapiditate şi simplificare a procedurilor de creditare, dezvoltarea de servicii de tip mobile banking, e-banking sau servicii telefonice de asistenţă).

În ceea ce priveşte vizibilitatea în piaţă a instituţiilor financiar-bancare şi percepţia acestora de către publicul larg, principalul criteriu în alegerea instituţiei este încrederea. Un sondaj[vii] realizat în primul trimestru al anului 2005 relevă că următoarele criterii de evaluare sunt utilizate cu prioritate de clienţii băncilor: mediul ambiant plăcut în interiorul sucursalelor, oferirea de informaţii corecte şi complete asupra produselor financiare şi a costului acestora, competenţa personalului băncii, rapiditatea cu care se desfăşoară operaţiunile, gradul de simplificare a procedurilor bancare, utilizarea tehnologiei moderne în realizarea operaţiunilor specifice, orarul băncii stabilit în avantajul clientului, ratele dobânzii pentru depozite/credite, comisioanele reduse.

Dintre criteriile de apreciere a serviciilor financiar-bancare se remarcă o serie de competenţe specifice domeniului resurselor umane şi organizării, prioritare în evaluarea serviciilor de către clientelă. Rezultatele sondajului realizat printre clienţii de pe segmentul de retail sunt confirmate de datele sondajului realizat printre actorii din sector de către Banca Naţională a României (BNR).

Sondajul realizat de BNR[viii] în anul 2003 privind evoluţia sistemului bancar relevă că 65% dintre jucătorii din piaţă (reprezentanţi ai băncilor şi ai firmelor de consultanţă financiară) consideră riscul de management ca fiind important, alături de riscul de

concentrare sectorială şi cel de suprapopulare a sectorului. Astfel, managementul băncii devine, alături de acţionariat, un factor esenţial pentru succesul instituţiei financiar-bancare.

Acelaşi sondaj relevă că cele mai importante avantaje competitive ale unei bănci sunt, atât în prezent, cât şi pe termen mediu, conducerea şi personalul calificat. Aceşti doi factori au fost identificaţi ca fiind determinanţi de 89% dintre respondenţi.

În condiţiile în care competitorii din aceeaşi categorie au capacităţi tehnice sensibil egale şi pot oferi, în principiu, aceleaşi produse şi servicii, diferenţierea se face la nivelul resurselor umane. Importanţa acordată acestei funcţiuni se reflectă în special în dezvoltarea şi multiplicarea programelor de formare şi perfecţionare profesională în cadrul instituţiilor financiar-bancare.

Carierele în acest sector încep de regulă în departamentul vânzări, la front office sau în departamentul de credite. Criteriile de avansare se stabilesc în funcţie de performanţele obţinute, de rezultate şi de abilităţile dobândite de respectivul angajat. Principalele calităţi urmărite sunt responsabilitatea, implicarea, organizarea, orientarea spre client, capacitate de analiză şi de sinteză, precum şi dorinţa de a obţine performanţă.

Dat fiind că marii jucători înglobează structuri mai vechi, formarea profesională a devenit o prioritate pentru structurile specializate din cadrul departamentelor de resurse umane. În cazul poziţiilor de debutant, se urmăreşte formarea/consolidarea unei pregătiri bancare de bază şi dezvoltarea abilităţilor comunicaţionale în vederea ameliorării performanţelor în relaţia cu publicul. În cazul poziţiilor manageriale, formarea vizează de regulă dezvoltarea competenţelor manageriale şi se realizează atât prin formare internă cât şi prin finanţarea unor cursuri sau programe de profil în ţară sau în străinătate (programe de masterat/MBA).

Ritmul de extindere al reţelelor bancare şi a dezvoltării resurselor umane este extensiv, principalii jucători de pe piaţă totalizând aproximativ 50.000 de angajaţi. Dezvoltarea profesională se realizează prin intermediul unor programe de dezvoltare verticală (ierarhică) şi orizontală. Dezvoltarea profesională pe orizontală se realizează de regulă prin intermediul cursurilor şi programelor de pregătire, a materialelor şi broşurilor cu caracter informaţional la care au acces prin intermediul intranetului instituţiei sau a publicaţiilor interne.

Un instrument util în formarea profesională şi motivarea angajaţilor sunt cursurile de formare în străinătate, asigurate în special de către instituţiile cu participare străină. Un alt factor de motivare este managementul carierelor bancare, asigurându-se promovarea în cadrul serviciilor centrale. De asemenea, băncile şi celelalte instituţii financiare promovează o politică de încurajare a recrutării interne, utilizată ca factor de motivare a angajaţilor.

Prezentul studiu este structurat în două părţi: prezentarea evoluţiei sectorului bancar şi identificarea factorilor de influenţă asupra managementului resurselor umane şi analiza principalelor coordonate ale politicilor de resurse umane din cadrul instituţiilor bancare. Analiza factorilor de influenţă asupra activităţii bancare se va concentra în special asupra segmentului de retail banking, factor de dezvoltare strategică a instituţiilor bancare.

Tendinţe majore în evoluţia sistemului bancar din România

În ultimii ani, mediul de afaceri din România a cunoscut o evoluţie favorabilă, propice dezvoltării diferitelor sectoare de activitate, inclusiv a celui bancar. Principalii factori macroeconomici de influenţă a evoluţiei sistemului financiar bancar sunt: evoluţia indicatorilor macroeconomici (în special creşterea economică, evoluţia ratei inflaţiei, evoluţia ratei şomajului şi deficitul bugetar), evoluţia ratelor dobânzilor, evoluţia demografică, politica fiscală, comportamentul de economisire al populaţiei, concurenţa din domeniul financiar-bancar.

Evoluţia principalilor indicatori macroeconomici este prezentată în tabelul de mai jos.

Tabelul 1

Indicatori macro-economici 2001 - 2006

Indicatori / An	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Creştere economică PIB	4,5%	5%	5,3%	5,5%	5,1%	5,2%
Inflaţie	29%	22%	15%	9%	7%	4%
Rata şomajului	9,9%	9,2%	8,9%	8,6%	8,4%	7,9%
Deficit bugetar	4%	3,5%	3%	3%	3%	3%

Sursa: Guvernul României – *Planul economic de preaderare*, 2003, conform prognozelor Institutului Naţional de Statistică

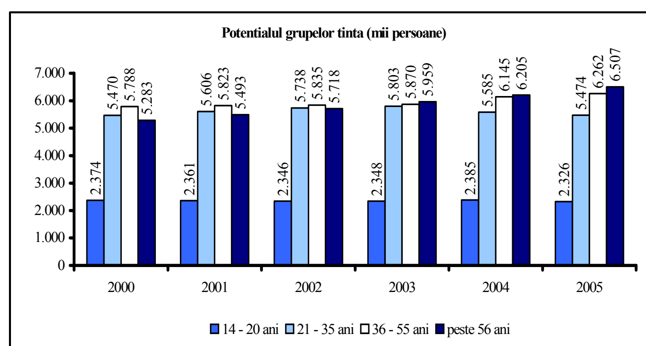
Evoluţia dobânzilor. Ratele dobânzilor au fost în scădere începând cu anul 2001, cu o tendinţă mai accentuată în 2004 - 2005. Tendinţa de scădere a dobânzilor, atât a celor active cât şi a celor pasive, se va menţine şi chiar se va accentua în următorii ani, cu condiţia atingerii ţintei de inflaţie prognozate.

Evoluţia demografică. Conform estimărilor Institutului Naţional de Statistică, gradul global de ocupare a populaţiei s-a menţinut relativ constant pe toată durata perioadei analizate (42,9% în anul 2006), înregistrându-se o uşoară tendinţă de creştere a procentului populaţiei ocupate (de aproximativ 0,5% pe an).

În mod tradiţional, segmentarea clienţilor bancari – persoane fizice se realizează pe patru categorii de vârstă, după cum urmează:

- de la 14 la 20 de ani
- de la 21 la 35 de ani
- de la 36 la 55 de ani
- peste 56 de ani

În figura de mai jos este reprezentată evoluţia demografică a grupelor ţintă de clienţi bancari pentru perioada 2000 – 2005.



Sursa: Buletine statistice – Institutul Naţional de Statistică

Figura 1. *Evoluţia demografică pe segmentele ţintă pentru instituţiile bancare în intervalul 2000 – 2005*

Potenţialul segmentelor de clienţi tineri (grupele de vârstă 14 – 20 ani, respectiv 21 – 35 ani) are o tendinţă descrescătoare, determinată de scăderea populaţiei (în ultimele două decenii, numărul de naşteri a cunoscut o regresie semnificativă, tendinţa descrescătoare fiind accentuată de dobândirea dreptului la libera circulaţie a persoanelor).

Măsuri fiscale. Măsurile fiscale privind veniturile persoanelor fizice au o influenţă importantă asupra comportamentului de economisire al acestora. Modificarea Codului Fiscal în anul 2004 a condus la o modificare semnificativă a cotelor de impozitare a veniturilor globale ale populaţiei, conducând la creşterea veniturilor nete ale populaţiei şi la modificarea comportamentului de consum şi de economisire. În consecinţă, în ultimii ani s-a înregistrat o cerere ridicată de produse şi servicii specifice pe piaţa bancară.

Necesitatea asigurării unui nivel de trai adecvat la bătrâneţe – forme de pensii alternative - va avea un puternic impact asupra domeniului financiar-bancar şi va duce la o cerere ridicată de produse specifice pentru asigurarea unei pensii suplimentare private de către majoritatea persoanelor active.

În privinţa impozitelor pentru întreprinderile mici şi mijlocii, Guvernul României are în vedere iniţierea de acţiuni de diminuare a costurilor unui loc de muncă în scopul eliminării muncii ilegale precum şi măsuri de stimulare a dezvoltării I.M.M.-urilor. Necesarul ridicat de produse şi servicii specifice pentru această piaţă va intensifica concurenţa pe piaţa bancară.

Economiile populaţiei au scăzut în termeni reali în perioada 1999 – 2001, populaţia orientându-se mai ales spre economii în valută. Această tendinţă se va menţine pe termen scurt; pe termen mediu în condiţiile unei inflaţii scăzute şi a obţinerii de dobânzi reale, va avea loc o uşoară reorientare spre economii în lei.

Deşi la finalul anului 2005 dobânzile pasive au fost real negative, comportamentul de economisire a populaţiei nu a fost alterat, cunoscând chiar o uşoară progresie faţă de anul precedent (3%, conform estimărilor BNR).

Concurenţa între bănci se va intensifica în următorii ani în toate domeniile şi pe toate segmentele de clienţi. Băncile vor încerca să atragă clienţii cu potenţial financiar mediu şi ridicat printr-o ofertă cât mai diversificată de produse financiare (produse bancare, de asigurare, credite de consum oferite de reţele comerciale, oferte ale societăţilor de leasing etc.). Băncile vor concura şi cu ofertanţi din afara sistemului bancar.

De asemenea, dezvoltarea pieţei asigurărilor, a serviciilor şi produselor financiare conexe (leasing, factoring etc.) precum şi a pieţei de capital vor constitui un factor concurenţial pentru instituţiile financiar-bancare tradiţionale.

Evoluţii şi tendinţe în sectorul financiar-bancar

Analiza sectorului bancar românesc din perspectiva activelor bancare relevă că numărul jucătorilor de pe piaţă este prea mare: primele 20 de bănci deţin 95% dintre activele sistemului bancar românesc. În consecinţă, se remarcă o serie de achiziţii şi fuziuni menite să consolideze poziţiile jucătorilor de pe această piaţă.

În anul 2005, a continuat procesul de consolidare a ponderii activelor băncilor cu capital majoritar privat. Astfel, după privatizarea BCR, ponderea băncilor cu capital majoritar privat a atins o pondere de 94,5%. Conform estimărilor BNR, după încheierea procesului de privatizare a ultimei mari bănci prevăzute în programul de preaderare, CEC, ponderea băncilor cu capital majoritar străin va reprezenta aproximativ 95%.

În ultimele 18 luni ale perioadei analizate, activitatea bancară a cunoscut o evoluţie favorabilă, în special pe segmentul de creditare. Această evoluţie favorabilă a fost înregistrată atât pe segmentul corporate banking, cât şi pe segmentul de retail banking, aflat într-o fază de expansiune rapidă.

Expansiunea sectorului de retail are loc pe fondul unei cereri puternice din partea populaţiei, în pofida introducerii unor norme prudenţiale mai severe privind gradul de îndatorare al persoanelor fizice. Această tendinţă este încurajată de fenomenul de ieftinire a creditelor prin reducerea graduală a ratelor medii ale dobânzilor, atât pentru produsele libelate în monedă naţională, cât şi pentru cele în valută. Cea mai importantă categorie de

credite pe segmentul de retail a fost în 2005 componenta de consum, reprezentând aproximativ 75% din portofoliul de retail al băncilor.

Segmentul corporate cunoaşte de asemenea o progresie importantă, de aproximativ 30% pe trimestru pe segmentul de creditare. Motorul acestei evoluţii îl reprezintă creditele pe termen lung. Dat fiind necesarul mare de investiţii necesar economiei în procesul de convergenţă pentru a face faţă mediului concurenţial european, se prefigurează o evoluţie de durată în sensul asumării unor riscuri legate de prelungirea perioadelor de rambursare.

Evoluţia ascendentă a pieţei şi înăsprirea concurenţei pe piaţa bancară a determinat o erodare a profiturilor băncilor şi a indicatorilor de eficienţă. În condiţiile în care volumul global al activelor a crescut cu peste 40%, iar cel al capitalurilor proprii a depăşit 30%, rentabilitatea activelor agregate se cifrează la 2% în anul 2005 iar cea a capitalurilor proprii la 16,7%, conform estimărilor BNR.

În aceste condiţii, pe fondul reducerii ecartului dintre dobânzile active şi cele pasive practicate de bănci, marjele de profit vor continua să se erodeze şi în perioada următoare. Astfel, pentru conservarea profiturilor, băncile vor fi nevoite să extindă gama actuală de produse şi servicii. De asemenea, tendinţa actuală pe pieţele financiare restructurarea veniturilor prin orientarea prioritară spre serviciile financiar-bancare generatoare de comisioane, faţă de orientarea actuală spre venituri obţinute din dobânzi. O modalitate alternativă pentru conservarea profiturilor va fi o mai bună gestiune a cheltuielilor. Astfel, se poate pune problema externalizării unor activităţi nelegate direct de activitatea bancară sau restructurarea cheltuielilor de personal prin introducerea unor criterii de performanţă în evaluarea şi remunerarea angajaţilor.

Factori de influenţă în evoluţia segmentului de retail

Din studiile de piaţă realizate pe piaţa bancară şi din experienţa internaţională se pot releva mai multe tendinţe în dezvoltarea segmentului de retail banking în România, după cum urmează:

a. Tehnologia bancară va fi un factor strategic în lupta pentru segmente de piaţă: evoluţia tehnologică va influenţa performanţele băncilor. Capacitatea tehnică şi informaţională de prelucrare a datelor şi a proceselor bancare va duce la reducerea costurilor şi timpilor de prelucrare şi va deveni un factor strategic decisiv în lupta pentru segmente de piaţă şi pentru clienţi. Băncile care nu vor recunoaşte din timp această tendinţă îşi vor asuma un risc strategic major.

b. Descoperirea clienţilor de către bănci: pentru crearea unei oferte de servicii şi produse cât mai adecvată, băncile trebuie să cunoască necesităţile clienţilor, trebuie să comunice cu aceştia prin sisteme de comunicaţii performante şi pe baza unor bănci de date bine segmentate. Abordarea clienţilor nu se va mai face în mod nediferenţiat. Fiecare bancă îşi va aborda segmentele de clienţi în funcţie de profitabilitatea lor.

c. Diversificarea reţelei de distribuţie: expansiunea puternică a internetului şi a telefoniei mobile va duce la diversificarea căilor de distribuţie pentru produsele financiare. Clienţii vor alege calea de distribuţie personală adecvată în funcţie de necesităţile financiare curente: pe de-o parte consultanţa personală specializată la agenţia bancară pentru produsele complexe (credite, planuri de economisire, planuri de pensii, asigurări de viaţă), pe de altă parte, accesul rapid la informaţii bancare prin telefon, internet etc. (informaţii despre sold, plăţi, produse standard etc.) Multi-channel-banking devine o ofertă standard. Totuşi, căile de distribuţie alternative nu vor înlocui agenţiile tradiţionale.

d. Paleta de produse diversificată (produse individualizate–produse standard): Cerinţele clienţilor faţă de produsele financiare se vor individualiza, iar cerinţele faţă de calitatea serviciilor financiare vor creşte. Banca de retail va trebui să ofere atât produse bancare standard adecvate cât şi produse şi servicii conexe (asigurări, accesul la bursă,

fonduri de investiţii etc.). Pentru clienţii fără potenţial financiar, băncile trebuie să ofere produse simple şi „ieftine” din punct de vedere al derulării proceselor şi al costurilor reţelei de distribuţie. Pe de altă parte, banca trebuie să ofere soluţii individuale pentru probleme financiare complexe.

e. Contactul direct cu clientul şi consilierea individuală devin factorii de succes hotărâtori ai băncilor. Instituţiile financiare cu un personal bine calificat, performant şi activ vor avea cele mai bune rezultate pe piaţă. Costurile de personal se vor majora, în special costurile pentru calificarea şi adaptarea permanentă a cunoştinţelor acestuia. Pe de altă parte, calificarea permanentă devine sarcina individuală a angajaţilor pentru a-şi stabiliza şi asigura locul de muncă.

f. Simplificare: procesele de prelucrare vor fi standardizate, simple, fără verigi intermediare inutile, duc la transparenţă şi la eliminarea birocraţiei din bancă. Ele permit adaptarea rapidă la cerinţele pieţei şi reducerea substanţială a costurilor. Cu cât structura este mai simplă, cu atât ea devine mai ieftină şi mai adaptabilă.

g. Organizare: ierarhii suple, descentralizarea deciziilor, valorificarea potenţialului angajaţilor sunt tendinţe puternice în strategia de resurse umane a băncilor. Delegarea şi asumarea răspunderii la fiecare nivel de decizie devine hotărâtoare pentru rapiditatea cu care băncile trebuie să acţioneze pe piaţă pentru a şi-o menţine. Salarizarea în funcţie de performanţa financiară asigură succesul pe termen lung pe piaţă.

Rolul resurselor umane în formularea şi implementarea strategiei organizaţionale

Influenţa funcţiunii de resurse umane asupra implementării strategiei este percepută diferit de la o organizaţie la alta. Procese precum evaluarea performanţelor, recrutare, formare profesională sau recompensare permit implementarea strategiei la nivel managerial. Modelul clasic al funcţiei plasează resursele umane în sfera implementării strategiei, însă, în noul context concurenţial, acestea devin unul din pilonii strategiei. Aceste procese sunt strategice în contextul liberalizării circulaţiei persoanelor şi capitalurilor pe piaţa europeană, asigurând atragerea, dezvoltarea şi păstrarea resurselor umane în organizaţii.

În cazul instituţiilor bancare, resursele umane joacă un rol cheie în adaptabilitatea organizaţiilor la evoluţiile pieţei, în special în ceea ce priveşte capacitatea de formare a competenţelor (Greer, 2001; Deij, Bădescu, 2004). În acest sens, băncile româneşti investesc sume importante în activităţile de dezvoltare profesională, atât prin Institutul Bancar Român – pentru formarea competenţelor bancare de bază – cât şi prin centrele de formare proprii – pentru formarea competenţelor specifice (70-80% din bugetul anual de formare profesională). Dezvoltarea capacităţilor de formare proprii devine astfel o sursă de avantaj competitiv pentru bănci, permiţând adaptarea rapidă la schimbările pieţei şi la nevoile clienţilor.

În condiţiile competitivităţii ridicate, atât pe piaţă internă, cât şi pe piaţa europeană, personalul bancar calificat joacă de asemenea un rol important în monitorizarea tendinţelor pieţei. Departamentul de resurse umane poate îndeplini funcţii în domeniul inteligenţei competitive: cunoaşte mişcările de personal din instituţiile concurente, nivelul şi tendinţa salariilor din sector, eventual date privind nivelurile ierarhice, organizarea internă şi eventual marile orientări strategice ale rivalilor.

În cazul integrării instituţiilor bancare româneşti în grupuri financiare multinaţionale presupune modernizarea managementului resurselor umane, strâns legată de domeniul tehnico-organizatoric. Acesta este un domeniu de susţinere a activităţii bancare, având funcţia de furnizor de servicii de suport pentru domeniile piaţă şi clienţi, astfel încât aceştia să poată pune în practică obiectivele strategice ale băncii în mod eficient (etape în procesele de prelucrare producătoare de plus-valoare reală, drumuri de decizii scurte, structuri ierarhice suple etc.) şi cu risc limitat (principiul controlului sistemic, principiul verificărilor succesive etc.).

Astfel, dezvoltarea strategică a instituţiilor bancare se realizează pe patru paliere, aflate în corelaţie strânsă, după cum urmează: organizare structurală/reţea, organizare a proceselor bancare, tehnică şi informatică, resurse umane.

Organizarea structurală (organizarea reţelei, organizarea centralei) orientată spre produs este formula cel mai des întâlnită în băncile româneşti înaintea privatizărilor şi restructurărilor. Acest tip de organizare se regăseşte în tradiţia ştiinţei organizării bancare din anii '70 şi poate determina grave probleme de desfacere în momentul în care piaţa devine o piaţă a ofertanţilor iar clientul îşi poate alege liber produsele şi serviciile şi le poate compara. Într-o asemenea piaţă, gestionarea relaţiei cu clienţii devine un element concurenţial hotărâtor. Organizarea structurilor bancare orientate spre produs fragmentează relaţia cu clientul, nu permite o abordare suficient de cuprinzătoare a necesităţilor financiare ale acestuia şi o vânzare eficientă (cross selling).

Pentru realizarea unui avantaj competitiv pe termen mediu, băncile au reorientat structura organizatorică (centrală, unităţi regionale/judeţene, agenţii) spre segmentele de clienţi. Această concepţie a structurii organizatorice are următoarele avantaje organizatorice şi concurenţiale: modificările şi schimbările pieţei percepute imediat, structură flexibilă pentru a integra imediat cerinţe noi ale pieţei (produse, servicii), structură organizatorică rezistentă în timp datorită flexibilităţii ei.

Orientarea spre client presupune, în afară de elaborarea unor proceduri interne bine stabilite, analiza structurii reţelei din punct de vedere a eficientizării proceselor şi reducerii costurilor (în special a celor generate de activităţile de back office). Costurile administrative şi de personal excesive în sectorul back-office pot fi diminuate prin centralizarea acestor activităţi în centre locale sau regionale de prelucrare a documentelor cu caracter administrativ. De regulă, în cazul băncilor privatizate sau aflate în curs de privatizare (în special CEC), implantarea teritorială nu a fost fundamentată de potenţialul de piaţă sau de specificul zonei geografice. Soluţia economică pentru a valoriza potenţialul pieţei este diferenţierea reţelei în funcţie de potenţialul de piaţă şi de segmentele de clienţi şi transformarea agenţiilor în centre de vânzare activă/centre de profit pentru produsele financiar-bancare.

Reorganizarea proceselor bancare (Business Process Reingeneering): standardizarea proceselor bancare este o condiţie pentru o eficienţă mai mare în prelucrare, pentru asigurarea unei calităţi similare în toată reţeaua unei instituţii financiar-bancare, pentru normarea muncii şi pentru stabilirea numărului de personal necesar.

Domeniul informatic este un domeniu de risc major în sectorul financiar bancar. În contextul dezvoltării tranzacţiilor electronice şi a necesităţii asigurării unor servicii financiar-bancare standardizate şi de calitate în întreaga reţea, dezvoltarea domeniului tehnic şi informatic prin implementarea de sisteme integrate specializate este vitală pentru consolidarea reţelei. Progresul tehnic va trebui susţinut de programe adecvate de formare a personalului pentru utilizarea performantă a aplicaţiilor informatice.

*Domeniul resurse umane: c*alitatea şi performanţa resurselor umane sunt hotărâtoare pentru transpunerea în practică a strategiilor de dezvoltare şi pentru succesul instituţiilor financiar-bancare pe termen lung.

Abordarea domeniului resurse umane are loc pe următoarele segmente:

- asigurarea unui personal de conducere adecvat din punct de vedere strategic (middle management),
- asigurarea calităţii personalului de vânzare în reţea,
- asigurarea necesarului de specialişti în reţea şi în centrală,
- creşterea productivităţii muncii.

Asigurarea unui personal de conducere adecvat din punct de vedere strategic (middle management): calitatea personalului de conducere este hotărâtoare pentru transpunerea în practică a planului strategic. În băncile autohtone s-au putut constata până relativ

recent deficienţe în elaborarea şi/sau comunicarea unei strategii de personal clare, stil de conducere deseori autoritar, orientat spre decizii ad-hoc, un mod birocratic de soluţionare a problemelor curente, tendinţa de a evita preluarea de răspundere individuală şi de a depersonaliza şi anonimiza răspunderea prin luarea de decizii în colectiv (comitete, comisii etc.), precum şi controale frecvente şi excesive. Acest stil managerial a dezvoltat, cu mici excepţii, un middle management temător, neîncrezător în şansele procesului de schimbare organizaţională şi necalificat din punct de vedere managerial datorită lipsei aproape totale a unor cursuri de pregătire în management. Un stil de conducere adecvat cerinţelor unui management bancar modern este o condiţie esenţială pentru realizarea cu succes a strategiilor propuse. El trebuie să includă munca în echipă, orientarea conducerii spre realizarea obiectivelor propuse şi spre performanţă (management by objectives), un management al proiectelor performant şi delegarea şi descentralizarea competenţelor şi a responsabilităţilor (Radu, 2005).

Existenţa unui sistem de selecţionare şi evaluare transparent, sistematic şi standardizat, orientat spre performanţe profesionale pentru personalul de conducere elimină posibilitatea angajării de personal de conducere necorespunzător şi asigură organizaţiei un personal de conducere performant pe termen lung.

Personalul din vânzare din reţea are misiunea de a gestiona activ potenţialul de piaţă şi clienţii agenţiei în sensul obţinerii unui profit cât mai mare pentru organizaţie. Abordarea activă a pieţei, exploatarea rezervelor de „cross-selling”, normarea vânzării şi monitorizarea permanentă a planului de vânzare sunt factori cheie de succes în managementul reţelei teritoriale de agenţii.

Pentru asigurarea unui personal performant în reţea este necesar să fie îndeplinite câteva criterii minimale: evaluarea personalului în funcţie de abilităţile de vânzare şi de cele comunicaţionale, programe speciale de formare în domeniul vânzării pentru personalul din reţea, atragerea de personal bancar din exterior cu experienţă în vânzare, monitorizarea activităţii de vânzare prin sisteme de pilotaj a activităţii de desfacere.

Domeniile bancare noi necesită un personal calificat din punct de vedere bancar. O parte din cunoştinţele de specialitate pot fi dobândite prin programe speciale de pregătire în sistemul formării de formatori interni, în cazurile în care există resurse interne cu experienţă în domeniu. În caz contrar, aceste programe se pot realiza în cadrul unor parteneriate cu furnizori de specialitate din străinătate, cu experienţă vastă în domeniul retail banking, asigurându-se astfel o infuzie de know-how de ultimă oră în sistemul de formare profesională local.

Productivitatea muncii, determinată ca venituri realizate pe angajat este încă scăzută, conform indicatorilor agregaţi determinaţi de BNR. Chiar dacă mediul economic din România nu este încă total compatibil cu cel al Uniunii Europene, este prioritară ameliorarea acestui indicator pentru a face faţă concurenţei pe termen lung.

O redimensionare a personalului în domeniile administrative este imperios necesară, astfel încât raportul dintre personalul administrativ (inclusiv back-office, contabilitate etc.) şi cel din front-office să nu depăşească relaţia 30/70.

Axe strategice de dezvoltare a managementului resurselor umane în sectorul bancar

În ceea ce priveşte conţinutul procesului de implementare a managementului strategic al resurselor umane, vom lua în calcul cinci domenii fundamentale de acţiune (Dumont, 2002; Klarsfeld şi Oiry, 2003; Peretti, 2005):

- recrutarea şi fidelizarea personalului,
- integrarea resurselor umane în strategia organizaţională,
- ameliorarea calităţii serviciilor către clienţi,
- implementarea unui sistem de perfecţionare permanentă în cadrul organizaţiei,
- adaptarea rapidă la evoluţia strategică a organizaţiei.

Toate aceste obiective se regăsesc, în ponderi variabile, în toate organizaţiile şi în toate ţările. Prioritatea acordată unui a sau altuia dintre ele este cea care determină specificul organizaţional şi/sau naţional.

Recrutarea şi fidelizarea resurselor umane reprezintă o prioritate pentru instituţiile bancare româneşti, confruntate cu dificultăţi de a găsi personal calificat adaptat cerinţelor specifice ale organizaţiei (Dumont, 2002). Această particularitate determină organizaţiile să promoveze politici de formare a competenţelor pe plan intern şi de fidelizare a resurselor formate. Piaţa muncii este caracterizată prin penuria de forţă de muncă având calificare corespunzătoare. Un factor care agravează această tendinţă este mobilitatea profesională în creştere, favorizată de disponibilitatea locurilor de muncă şi de creşterea puterii de negociere a specialiştilor.

Integrarea resurselor umane în strategia organizaţională presupune stimularea adaptabilităţii tuturor angajaţilor la condiţiile dinamice care caracterizează mediul organizaţiei şi introducerea dinamicii în evoluţia competenţelor individuale. Această tendinţă se manifestă cu intensităţi diferite în toate statele, fiind determinată de creşterea concurenţei interne şi externe, generalizarea utilizării tehnologiilor informaţiei şi comunicării, globalizării schimburilor comerciale etc. În acest context, organizaţiile sunt obligate să integreze resursele umane în strategie, ca factor de diferenţiere faţă de concurenţă.

Ameliorarea calităţii serviciilor către clienţi este una dintre modalităţile de adaptare a organizaţiilor contemporane la mediul concurenţial. Din punct de vedere al resurselor umane, implementarea unor sisteme de management al calităţii şi orientarea spre clienţi se traduc prin: introducerea sau adaptarea sistemului de evaluare a performanţelor şi implementarea de proiecte de formare adecvate pentru ameliorarea calităţii relaţiilor cu clienţii (Beardwell, Holden, Claydon, 2004).

Implementarea unui sistem de perfecţionare permanentă în cadrul organizaţiei reprezintă un răspuns viabil la cerinţele de calitate impuse de piaţă. Un număr mare de organizaţii aleg implementarea unui sistem de management al calităţii (conform standardelor ISO), care implică ansamblul resurselor umane. În versiunea din anul 2001 a standardului ISO 9001, există un capitol dedicat managementului resurselor. În cadrul acestei secţiuni, resursele umane sunt preponderente, cu accent pe competenţe şi formarea profesională.

Acest demers de asigurare a calităţii prin perfecţionare permanentă, conduce spre mutaţii în organizarea activităţilor, evoluând înspre aşa numitele „organizaţii inteligente". Organizaţiile inteligente se diferenţiază de cele clasice pe două paliere (Kurokawa, 2005):

- în planul organizării, prin atingerea obiectivelor de calitate totală: parteneri satisfăcuţi - clienţi, acţionari, angajaţi etc.
- în planul persoanelor, prin interconectarea cunoştinţelor şi competenţelor individuale şi prin cooperarea între persoane.

Acest tip de abordare este specifică în special organizaţiilor germane şi austriece şi are drept consecinţe creşterea eficacităţii organizaţionale, dimensionarea şi utilizarea adecvată a resurselor şi implicarea tuturor angajaţilor şi a celorlalţi parteneri în procesul de perfecţionare permanentă.

Adaptarea rapidă la evoluţia strategică a organizaţiei este necesară în contextul unor schimbări radicale, când este necesară schimbarea rapidă a mentalităţilor, modelelor tradiţionale şi practicilor curente. În această situaţie, se impune găsirea instrumentelor pentru mobilizarea colectivă şi individuală în vederea realizării schimbării. Acest dinamism se traduce prin necesitatea de adaptare permanentă la piaţă, implicând adesea dezvoltări ale proiectului iniţial, fuziuni sau restructurări, exemplu întâlnit frecvent pe piaţa spaniolă (Dumont, 2002, p. 56).

Bibliografie

Beardwell I., Holden L., Claydon T. (2004), *Human Resource Management. A Contemporary Approach*, 4th ed., Prentice Hall, Harlow UK

Costin A.E., Malvache J.L., Popa M. (2002), *Analiza pieţei muncii şi identificarea necesarului de formare*, CNFPA, Bucureşti

Deij A., Bădescu M. (2004), *Review of Progress in Vocational Education and Training Reform in Romania*, European Training Foundation, Torino

Dumont, A. – coord. (2002), *Objectif compétences. Des pratiques européennes innovantes*, Tome 1, MEDEF, Paris

Greer C.R. (2001), *Strategic Human Resource Management*, 2nd ed., Prentice Hall, New Jersey

Klarsfeld, A., Oiry, E. (2003), *Gérer les compétences*, Editions Vuibert AGRH, Paris, p. 33 – 53

Kurokawa T. (2005), „Preparing Human Resources for International Standards" în *Science & Technology Trends Quaterly Review*, No 17, October, p. 34-47

Lynch R. (2002), *Strategie corporativă*, Central European University, Editura Arc, Chişinău

Peretti J.M. (2005), *Gestion des ressources humaines*, 12e éd., Editions Vuibert, Paris

Porter M. (2001), *Avantajul concurenţial*, Editura Teora, Bucureşti

Radu R. (2005), „Impactul privatizărilor asupra serviciilor bancare", în *Piaţa Financiară*, Nr. 11, Noiembrie, p. 44

*** (2003) *Rezultatele sondajului privind evoluţia sistemului bancar din România*, Banca Naţională a României, Bucureşti

*** *Buletin statistic, 2002 – 2005,* Institutul Naţional de Statistică

EFECTELE POLITICII MONETARE ASUPRA ECONOMIEI REALE



Anca Maria GHERMAN
Preparator universitar doctorand
Academia de Studii Economice, Bucuresti

Rezumat: *Deciziile de politică monetară sunt transmise în economie în diferite moduri, toate influenţând în final evoluţia preţurilor şi a producţiei.*

Întrebarea 'Dacă şi, în caz afirmativ, cum afectează politică monetară economia reală?' este o întrebare perenă. Dificultatea în a răspunde la această întrebare constă în direcţia cauzală: politica monetară şi diverse variabile financiare afectează dar totodată sunt afectate de modificările economiei reale.

Politica monetară conduce la efecte puternice, rapide si generalizate asupra unor variabile precum preţurile şi producţia. Efectele politicii monetare asupra producţiei apar cu un anumit decalaj temporar şi au implicaţii pe termen relativ scurt. După o perioadă îndelungată preţurile restabilesc echilibrul pe piaţă, prin readucerea producţiei la nivelul iniţial. Aceste abordări presupun existenţa unei neutralităţi a banilor pe termen lung, dar nu şi a unei neutralităţi a acestora pe termen scurt.

Cuvinte-cheie: economie reala, mecanisme de transmisie, dezechilibre macroeconomice, PIB, neutalitate a banilor;



Mecanismele de transmisie reprezintă o combinaţie a tuturor canalelor economice prin care, în timp, politica monetară are efecte asupra economiei.

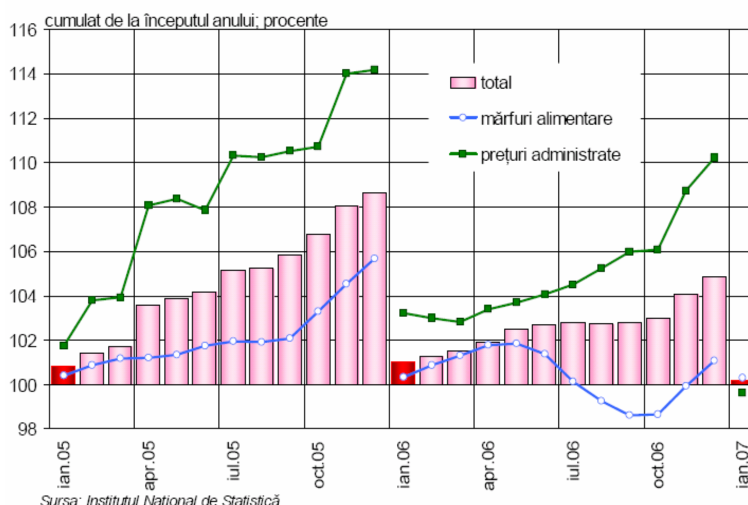
Politica monetară este un instrument predilect de acţiune al factorilor de decizie în ultimii ani, în special în statele dezvoltate, odată cu obiecţiile formulate şi limitările în folosirea politicii financiare. Politica financiară este evitată în special datorită inconvenienţelor legate de:

- perioada lungă de timp necesară pentru a realiza o schimbare a acesteia (de obicei un exerciţiu bugetar);
- caracterul focalizat, sectorial al acestui tip de politică, ce o face vulnerabilă criticilor din partea adepţilor comerţului liber;

Deşi politica monetară este un element important şi util într-o economie funcţională, de multe ori are şi consecinţe neaşteptate sau nedorite. Pentru ţările în tranziţie politica monetară este esenţială în reglarea dezechilibrelor cronice prezentate de aceste economii, în special stăpânirea derapajelor inflaţioniste şi a deficitului contului curent al balanţei de plăti, un rol important jucându-l politica monetară în reluarea creşterii economice. În condiţiile acestor dezechilibre cronice, ce nu au fost – şi probabil nici nu vor fi – echilibrate de jocul pieţei, intervenţia instituţiilor statului este oportună şi necesară prin măsuri active şi corelate atât între ele dar şi vis a vis de realitatea economică.

Politica monetară conduce la efecte puternice, rapide si generalizate asupra unor variabile precum preţurile şi producţia, acestea fiind de fapt şi obiectivele principale ale acestui tip de acţiuni. Mulţi economişti sunt de acord cu aprecierea conform căreia efectele politicii monetare asupra producţiei apar după o perioadă de timp şi sunt efecte pe termen

relativ scurt, aceasta revenind pe termen lung la nivelul natural. Deci pe termen scurt modificările în cantitatea de monedă din economie conduc la modificări ale producţiei şi doar după o perioadă îndelungată preţurile restabilesc echilibrul pe piaţă, prin readucerea producţiei la nivelul iniţial. Aceste abordări presupun existenţa unei neutralităţi a banilor pe termen lung, dar nu şi a unei neutralităţi a acestora pe termen scurt.



Macroeconomia a generat întotdeauna controverse intense. Dezbaterile contradictorii au contribuit la crearea impresiei că macroeconomia este revendicată de diferite tabere de economişti care nu împărtăşesc nici un principiu comun. Sistematizările relativ recente ale domeniului infirmă această impresie.

În prezent, se consideră că principiile fundamentale asupra cărora controversele sunt minime pot constitui un nucleu al macroeconomiei cu relevanţă nu numai teoretică, ci şi practică.

Primul principiu al nucleului macroeconomiei se referă la faptul că produsul intern brut real fluctuează în jurul unui trend crescător în majoritatea economiilor. Trendul ascendent este determinat cu precădere de latura de ofertă a economiei (factorii de producţie şi productivitatea utilizării acestora). Fluctuaţiile produsului intern brut real în jurul trendului său rezultă, în principal, ca urmare a modificărilor pe latura de cerere a economiei.

Al doilea principiu neagă existenţa unui compromis pe termen lung dintre inflaţie şi şomaj. Consecinţa principiului este că accelerarea expansiunii monetare se regăseşte pe termen lung doar în creşterea inflaţiei, fără nici un efect în sensul reducerii ratei şomajului. Implicaţia principiului în ceea ce priveşte politica monetară susţine că banca centrală trebuie să-şi asume şi să urmărească în mod consecvent atingerea unui obiectiv privind rata inflaţiei pe termen lung.

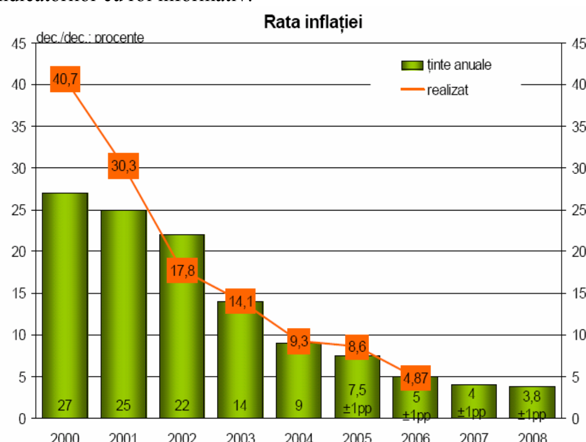
Al treilea principiu din nucleul macroeconomiei acceptă compromisul pe termen scurt dintre inflaţie şi şomaj. Explicaţiile compromisului insistă fie asupra unor rigidităţi nominale pe termen scurt, fie asupra informaţiei imperfecte privind preţurile.

Al patrulea principiu recunoaşte că anticipaţiile reprezintă un factor al impactului politicilor macroeconomice. Anticipaţiile răspund la modificarea politicilor macroeconomice şi influenţează efectele acestora. Principiul evidenţiază importanţa credibilităţii. Dacă politica monetară este credibilă, atunci costul pe termen scurt al dezinflaţiei este mai redus.

Al cincilea principiu recomandă încadrarea politicilor macroeconomice într-un proces sistematic bazat mai degrabă pe reguli decât pe discreţionism. În condiţii de incertitudine, regulile, indiferent de forma lor, tind să reprezinte repere utile ale politicilor macroeconomice. Cele cinci principii dau un răspuns tranşant la întrebarea: 'Ar trebui ca obiectivele de politica monetars sa include variabile economice reale (produsul intern brut real sau ocuparea) sau să se limiteze la variabilele economice nominale (în primul rând, nivelul general al preţurilor)?' Argumentele invocate în sprijinul variabilelor economice reale pot fi sistematizate în două categorii:

- .Prima categorie include argumentele politice care arată că banca centrală într-o societate democratică ar trebui să-şi asume responsabilităţi în ceea ce priveşte variabilele economice reale.
- A doua categorie de argumente exprimă rezerve asupra dihotomiei pe termen lung dintre variabilele economice reale şi cele nominale. Puterea acestor argumente este însă umbrită de principiile acceptate ale macroeconomiei, conform cărora cauza inflaţiei pe termen lung este de sorginte monetară.

Principiile au contribuit la consolidarea opiniei că banca centrală trebuie să asigure o dinamică economică nominală care să fie stabilă, credibilă, predictibilă şi neinflaţionistă. În această abordare, variabilele economice reale îşi găsesc locul în cadrul politicii monetare sub forma indicatorilor cu rol informativ.



O modificare a politicii monetare şi eventualul efect al acesteia asupra producţiei este evaluat într-un model structural prin descrierea sistemului economic şi a legăturilor dintre diferite variabile la nivel micro si macro economic, a ecuaţiilor aferente acestora şi apoi prin evaluarea întregului lanţ cauzal. Un model cu formă simplificată va analiza doar dacă o variaţie a politicii monetare este însoţită de o variaţie a producţiei şi dacă este doar o întâmplare sau este o legătură sistematică, observabilă în decursul unei perioade timp determinate.

În dezbaterea economică actuală regăsim ambele puncte de vedere: există un consens cvasi-general cu privire la neutralitatea banilor pe termen lung iar pe termen scurt sunt unele teorii ce susțin caracterul greu variabil al prețurilor şi deci şi non-neutralitatea banilor, iar alte teorii susțin neutralitatea banilor şi pe termen scurt.

Bibliografie:

Begg, D. *Capital inflows, monetary policy and the exchange rate regime*

Cozmâncă, B. O. *Mecanisme de transmisie a politicii monetare*, 2002

Dardac, N.; Vascu, T. *Moneda – Credit*, editura ASE 2002.

Dăianu, D.; Vrânceanu, R. *Romania knocks at the EU door. How to better its monetary and exchange rate mechanisms?*, studiu

Edwards, S. *Exchange rate systems in emerging economies*

Fackler, J.; Filer, L.; Kim, Y. *Exchange Rate Targeting and Economic Stabilisation; An Empirical Exploration*, october 2003;

Friedman, B. M. *Does monetary policy affect real economic activity? : Why do we still ask this question?* august 1995

Isărescu, M.; Croitoru, L.; Târhoacă, C. *Politica monetară, inflația şi sectorul real*, studiu

Mishkin, F. S. *Symposium on the Monetary Transmission Mechanism*, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No.4

Mishkin, F. S. *The channels of monetary transmission: lessons for monetary policy*, februarie 1996

Romer, C. D.; Romer, D. H.; Goldfeld, S. M.; Friedman, B. M. *New Evidence on the Monetary Transmission Mechanism*, Brookings Papers on Economic Activity, Vol 1990, No.1

MARKETING ŞI TURISM DURABIL

■

Silvia MUHCINĂ
Conferenţiar universitar doctor
Universitatea „Ovidius”, Constanța

Rezumat. *Marketingul turistic are, printre altele, rolul de a facilita procesul de concepere şi dezvoltare a acelor produse turistice specifice care să corespundă cel mai bine nevoilor diferitelor categorii de turişti. Aceste produse sunt create plecând de la utilizarea anumitor resurse naturale şi umane specifice, considerate drept atracţii turistice. În spiritul dezvoltării durabile, specialiştii de marketing trebuie să conceapă politici armonioase de produs turistic, astfel încât să se poată satisface atât nevoile turiştilor actuali cât şi nevoile generațiilor viitoare de turişti, utilizându-se în mod echilibrat elementele mediului natural.*

Cuvinte-cheie: marketing, turism, durabil
Clasificare *REL:* 14 G

■

Conform principiilor dezvoltării durabile, progresul uman pe întreaga planetă şi pe timp îndelungat este susținut pe baza reconcilierii dintre economie şi mediul înconjurător.

Specialiştii în ştiințe economice şi sociale consideră că dezvoltarea durabilă îmbină în mod sintetic creşterea economică susținută, păstrarea şi ameliorarea sănătății mediului, justiția socială şi asigurarea ambianței democratice în viața socială (Catedra de Economie si Politici Economice, 2000, pp. 474).

Din perspectiva lumii afacerilor, dezvoltarea durabilă înseamnă adaptarea strategiilor şi activităților practice care răspund nevoilor întreprinderilor şi intereselor actuale ale acestora protejând, susținând şi intensificând în mod permanent capitalul natural şi uman în conformitate cu nevoile viitoare(IISD, 1994).

Dezvoltarea durabilă presupune interdependențe între obiectivele economice, sociale şi de mediu şi înțelege că viabilitatea pe termen lung depinde de integrarea acestor trei obiective într-o decizie comună.

Mai mult decât să considere atingerea obiectivelor sociale şi de mediu în termeni de costuri, dezvoltarea durabilă identifică oportunități pentru profit prin îndeplinirea obiectivelor de mai sus.

1. Turism şi dezvoltare durabilă

În rândul activităților economice cu un impact deosebit asupra mediului se numără şi turismul, utilizator intens al resurselor naturale în procesul de creare a produselor turistice şi de realizare a unei oferte turistice complexe.

Prin specificul lor, activitățile turistice determină anumite forme de impact pozitiv sau negativ asupra mediului extern, şi anume (Nistoreanu, etal, 2003, pp.34-39):

– impact politic (determinat de poziția guvernelor referitoare la politică turismului) şi asupra mediului natural (folosirea optimă a resurselor naturale);

– impact social (manifestat prin influenţa pe care o are turismul asupra modului de viaţă tradiţional al locuitorilor din arealul destinaţiilor turistice, asupra structurii sociale şi vieţii profesionale a acestor locuitori);
– impact economic (materializat prin dezvoltarea locală şi regională a localităţilor mai puţin favorizate sub aspectul resurselor economice, impactul economic total fiind concretizat în volumul determinat de cheltuielile turistice);
– impact cultural (referitor la relaţia dintre turişti şi localnici, la modul în care este influenţată viaţa spirituală a localnicilor);
– impact turistic (referitor la modul în care activităţile turistice însele determină modificări ale mediului şi resurselor turistice).

Analiza efectelor pe care le au activităţile turistice asupra vieţii oamenilor şi asupra mediului a condus la necesitatea formulării, aplicării şi însuşirii conceptului de turism durabil.

Industria turistică a acceptat conceptul de dezvoltare durabilă şi a adoptat noţiunea de turism durabil, considerând faptul că turismul durabil dezvoltă ideea de a satisface nevoile turiştilor actuali şi a industriei turistice şi, în acelaşi timp, a protejării mediului şi a oportunităţilor pentru viitor. Turismul durabil este considerat drept promotorul managementului tuturor resurselor astfel încât să satisfacă nevoile economice, sociale şi estetice, prin asigurarea unei integrităţi culturale, a proceselor biologice esenţiale, a diversităţii biologice şi a sistemelor de menţinere a vieţii (WTO, 1988).

Aplicarea principiilor dezvoltării durabile în turism presupune activităţi, operaţii, instituţii şi proiecte turistice specifice (Nistoreanu, etal. 2003, pp. 16).

Dezvoltarea conceptului de turism durabil şi experienţa ţărilor care au aplicat deja acest concept au permis enunţarea unor principii de dezvoltare durabilă a turismului, după cum urmează:

– mediul are o valoare intrinsecă, deosebit de mare pentru turism şi de el trebuie să se bucure şi generaţiile viitoare;
– turismul trebuie văzut ca o activitate pozitivă de care să beneficieze mediul ambient, comunităţile locale şi vizitatorii;
– relaţia dintre mediu şi turism poate fi dezvoltată astfel încât mediul să susţină activitatea turistică pe termen lung; dezvoltarea turismului, la rândul său, nu trebuie să ducă la degradarea mediului;
– dezvoltarea activităţii de turism trebuie să respecte caracteristicile locului în care se desfăşoară (caracteristici ecologice, sociale, economice, culturale);
– scopul dezvoltării turismului trebuie să fie întotdeauna echilibrarea nevoilor turiştilor cu cele ale destinaţiilor turistice şi gazdelor acestora;
– industria turistică, guvernele, autorităţile responsabile cu protecţia mediului şi organismele internaţionale trebuie să respecte aceste principii şi să conlucreze pentru a le pune în practică (Stănciulescu, etal, 2000, pp. 5).

Plecând de la principiile mai sus enunţate se poate spune că însuşirea conceptului de turism durabil este absolut necesară pentru ca turismul să reprezinte o şansă pentru economie, fără a deveni un risc pentru societate.

2. Marketing şi turism durabil

Sector al activităţii economice, turismul constituie o mixtură complexă şi voluntară între diferite categorii de prestatori de servicii turistice şi operatorii de turism care acţionează ca şi intermediari între public şi produsele turistice.

Produsele turistice sunt realizate plecând de la anumite resurse specifice, atât de mediu natural (munţi, mări, râuri, păduri etc.), cât şi ca rezultat al activităţii şi vieţii umane (aşezări umane, clădiri, castele, muzee etc.), considerate drept atracţii turistice.

Plecând de la acest aspect, se poate spune că – simplificat vorbind – marketingul turistic înseamnă, de fapt, vânzarea produselor turistice potrivite, la preţ corespunzător, astfel încât să satisfaci nevoile publicului-ţintă vizat, utilizând cele mai potrivite metode.

Complexitatea fenomenului turistic şi aspectele particulare ale activităţii organizaţiilor turistice (prestatori de servicii turistice, tur-operatori, agenţii de turism revânzătoare) implică o abordare de marketing într-o anumită viziune. Datorită modalităţii specifice de creare a produselor turistice pe baza interacţiunii dintre elementele materiale componente (resurse naturale şi atracţii turistice care constituie rezultatul acţiunii omului) şi prestaţiile de servicii turistice, activităţile turistice constituie părţi componente ale unui ansamblu omogen.

Strategiile de marketing aplicate de către fiecare participant trebuie coordonate cu politica turistică de ansamblu, astfel încât să devină suport al dezvoltării durabile.

Firmele care acţionează în sfera turismului utilizează în activitatea lor anumite elemente componente ale patrimoniului natural şi uman al unei societăţi sau comunităţi, considerate drept atracţii turistice, în scopul satisfacerii nevoilor turiştilor şi în scopul obţinerii de profit.

Marketingul poate şi trebuie pus în slujba activităţii de transpunere în practică a principiilor turismului durabil. Prin intermediul activităţilor de marketing, organizaţiile economice turistice au posibilitatea de a influenţa comportamentul turiştilor şi de a asocia cererea pentru tipuri diferite de turism şi produse turistice. Obiectivele pe care şi le propun pot fi atinse generând mai multe informaţii despre produsele turistice durabile şi canalizând aceste informaţii spre segmentele-cheie de turişti, oferindu-le acele produse şi servicii care maximizează beneficiile şi minimizează impactul negativ asupra comunităţilor locale şi mediului în care acţionează.

2.1. Rolul marketingului în turism

Există mai multe motive pentru care marketingul constituie un domeniu funcţional important în ceea ce priveşte atingerea principiilor turismului durabil, în special în cazul produselor turistice sub forma destinaţiilor.

Astfel, necesitatea aplicării marketingului în turism este relevată de următoarele aspecte:

- strategiile de marketing pot permite coordonarea şi direcţionarea acţiunilor firmelor de turism şi a intereselor comunităţilor din cadrul destinaţiilor turistice în aceeşi direcţie, într-un cadru comun de acţiune;
- prin intermediul managementului activităţii de marketing sunt deţinute şi oferite cele mai eficiente instrumente în scopul înţelegerii şi influenţării comportamentului de cumpărare şi consum al turiştilor şi, în acelaşi timp, cele mai potrivite tehnici de schiţare, creare şi distribuire a acelor produse a căror calitate permite încadrarea destinaţiei turistice ca mediu local durabil;
- prin intermediul managementului activităţii de marketing trebuie să se vizeze, să se implice şi să se colaboreze cu reprezentanţii comunităţilor locale şi exponenţii intereselor acestor comunităţi astfel încât, printr-un efort comun, să se atingă obiectivele turismului durabil (Middleton and Hawkins, 1998, pp. 10).

Ca şi în celelalte domenii de activitate, orientarea de marketing în turism atât la nivel de firmă cât şi la nivel de sector sau economie, vizează anumite aspecte specifice, cum ar fi:

- analiza performanţelor firmei în raport cu mediul extern;
- elaborarea unei noi politici de mediu, cu obiective realiste şi program concret de acţiune;
- obţinerea informaţiilor referitoare la modificări ale reglementărilor de natură juridică care pot influenţa activitatea turistică;

– investiţia în educarea şi formarea propriilor angajaţi ai firmelor de turism, în spiritul utilizării tehnologiilor nepoluante şi grijii faţă de mediul natural;
– dezvoltarea unor relaţii de colaborare cu furnizorii şi clienţii astfel încât – printr-o grijă comună, să contribuie la creşterea sănătăţii mediului;
– crearea cadrului de cooperare între autorităţile turistice locale, zonale şi centrale în scopul elaborării unei politici unitare şi a unui plan comun de măsuri;
– derularea propriei activităţi a firmelor de turism în condiţiile prezervării naturii, patrimoniului cultural local, cantităţii şi calităţii resurselor naturale;
– colaborarea cu diferite organisme de profil şi implicarea în programele de protecţie a mediului;
– educarea turiştilor în spiritul grijii faţă de mediu şi, mai mult decât atât, îndepărtarea acelor turişti care distrug mediul sau, atunci când este cazul, reducerea numărului lor prin diferite măsuri (mai ales prin preţuri) etc.

2.2. Nivelurile de aplicare a marketingului turistic

Datorită specificului aparte al produsului turistic, al cărui conţinut este determinat atât de structura sa materială cât şi de o serie întreagă de prestaţii adiacente, activităţile turistice constituie părţi unitare ale unui întreg care trebuie să rămână omogen.

Realizarea produsului turistic implică eforturi ale mai multor categorii de agenţi economici:

– prestatori individuali de servicii turistice de bază (hotelieri, transportatori, furnizori de servicii de catering etc.);
– tur-operatori,
– agenţii de turism detailiste;
– alte categorii de prestatori de servicii turistice suplimentare sau auxiliare.

Pe de o parte, fiecare agent economic urmăreşte propriile sale obiective de marketing, anumite obiective legate de obţinerea profitului estimat, precum şi dorinţa de a satisface nevoile consumatorilor de produse şi servicii turistice.

Pe de altă parte, eforturile tuturor agenţilor implicaţi în activitatea turistică trebuie conjugate astfel încât rezultatele economice să fie maxime pe ansamblul lanţului de prestaţii.

Pe de o parte, fiecare dintre aceste elemente componente descrie o piaţă proprie şi, în acelaşi timp, reprezintă răspunsul individual la o cerere specifică, pe de altă parte, produsul global, rezultat al interacţiunii acestora, răspunde unei cereri turistice de ansamblu.

Deci, abordarea activităţii turistice, într-o viziune de micromarketing, permite nu numai optimizarea activităţii fiecărui agent economic, dar şi o justă conjugare a eforturilor tuturor factorilor implicaţi în activitatea de prestaţii, de fabricare şi de comercializare a produselor turistice.

Dar activitatea turistică se desfăşoară în cadrul unor comunităţi care trăiesc în cadrul spaţiului ce defineşte destinaţia turistice. Reprezentanţii acestor comunităţi iau decizii care, prin efectele lor, stimulează sau împiedică dezvoltarea turismului, în funcţie de interesele membrilor acestor comunităţi, în ceea ce priveşte aspectele referitoare la viaţa economică şi socială sau la integritatea mediului înconjurător.

Totodată, activitatea turistică este influenţată prin intermediul efectelor induse prin deciziile luate la nivelurile superioare, decizii care, prin importanţa lor strategică şi prin instrumentele tactice prin intermediul cărora sunt concretizate, pot afecta strategia firmei turistice (modul de acordare a vizelor, politica de investiţii, măsurile privind conservarea şi protejarea mediului natural etc.).

Din acest motiv, abordarea activităţii turistice într-o viziune de macromarketing permite o mai bună corelare cu celelalte sectoare economice iar prin intermediul unor măsuri adecvate, politica în domeniul turismului poate constitui un suport al dezvoltării durabile.

Prin specificul său aparte, activitatea turistică se bazează, în primul rând, pe valorificarea potenţialului natural şi cultural al unei ţări şi are efecte potenţiale, în timp şi spaţiu, asupra întregului mediu înconjurător.

Fundamentarea politicilor de marketing turistic trebuie realizată astfel încât să se asigure, pe de o parte, profitul firmei şi satisfacerea intereselor turiştilor iar pe de alta, dezvoltarea durabilă la nivelul comunităţii şi zonei considerată destinaţie turistică, prin conservarea pe termen lung a cantităţii şi calităţii resurselor naturale.

Prin intermediul marketingului turistic se pot configura metodele şi instrumentele care pot fi utilizate în scopul maximizării profitului firmei de turism şi creşterii gradului de satisfacere a turiştilor, precum şi mijloacele de fundamentare şi armonizare a politicilor firmelor implicate în prestaţia turistică, cu politica economică de ansamblu a unei ţări, în condiţiile conservării şi consolidării patrimoniului turistic.

2.3. Organizaţii cu responsabilităţi privind marketingul turismului durabil

În practică, la niveluri diferite, există mai multe categorii de organizaţii, atât economice cât şi non-profit, care pot avea atribuţii şi responsabilităţi specifice în marketingul turismului durabil (mai ales în cazul în care produsul turistic oferit este o destinaţie), şi anume:

a. la nivel central, organisme naţionale (spre exemplu, în România, Autoritatea Naţională pentru Turism, din cadrul Ministerului Transporturilor, Construcţiilor şi Turismului), a căror responsabilitate vizează promovarea fiecărei ţări sau a anumitor zone geografice majore de pe teritoriul acelor ţări ca şi produse turistice durabile (spre exemplu, atât promovarea României ca şi destinaţie turistică cât şi a unor zone specifice cum ar fi Delta Dunării, Maramureşul istoric, Bucovina etc.).

   La acest nivel, atribuţiile de marketing se pot referi la următoarele tipuri de activităţi:
   - efectuarea cercetărilor de marketing referitoare la determinarea segmentelor de turişti, la cunoaşterea nevoilor acestora, demersuri referitoare la definirea imaginii destinaţiilor respective, la elaborarea unei mărci specifice etc., precum şi difuzarea rezultatelor acestor cercetări către instituţiile partenere sau colaboratoare;
   - colaborarea cu partenerii şi agenţii economici privaţi din domeniul sectorului de turism, sprijinirea eforturilor acestora îndreptate în direcţia atingerii obiectivelor turismului durabil;
   - coordonarea eforturilor de furnizare a acelor elemente ale produsului turistic care nu intră în atribuţiile prestatorilor de servicii turistice sau ale operatorilor turistici (informarea turiştilor şi promovarea destinaţiilor durabile);
   - coordonarea şi sprijinirea investiţiilor în domeniul turismului durabil, oferirea suportului de marketing pentru produsele noi sau pentru produsele deja existente care contribuie la atingerea obiectivelor turismului durabil;
   - creearea facilităţilor de marketing şi iniţierea unor campanii de colaborare mai ales cu întreprinzătorii mici şi mijlocii din domeniul turismului, care nu au forţa necesară unor demersuri de marketing la nivel naţional sau internaţional;
   - consultanţă şi suport în organizarea şi conducerea activităţii, pe baza informaţiilor deţinute (Middleton, Clark, 2001, pp. 335).

b. la nivel zonal şi local, organisme de sine stătătoare, fie cu caracter privat (asociaţii ale agenţilor economici din turism), fie cu caracter public (filiale sau reprezentanţe ale

autorităţilor centrale, entităţi care funcţionează în cadrul sau pe lângă alte instituţii (spre exemplu, Centrul de informare turistică INFO Litoral, Constanţa).

Aceste organisme au un rol absolut necesar în definirea destinaţiilor promovate ca şi destinaţii turistice durabile mai ales prin „alegerea mesajelor şi simbolurilor servesc la identificarea şi poziţionarea sau conturarea unei imagini de marcă a acestor destinaţii în mintea vizitatorilor şi diferenţierea lor faţă de toate celelalte" (Middleton, Clark, 2001, pp. 336).

c. la nivelul firmelor care acţionează în sfera turismului (prestatori de servicii turistice, tur-operatori, agenţii de turism detailiste). În mod tradiţional, abordarea de marketing a firmelor din turism, ca şi a oricăror alte firme, pleacă de la două funcţii tradiţionale ale marketingului, şi anume satisfacerea nevoilor consumatorilor de servicii şi produse turistice şi maximizarea profitului.

Noua orientare de marketing în direcţia turismului durabil accentuează nevoia de echilibru dintre obiectivele privind profitul companiei, creşterea satisfacţiei consumatorilor şi obiectivele privind bunăstarea generală a societăţii.

Firmele a căror orientare şi activitate de marketing nu vizează obiectivele turismului durabil, pot avea un impact negativ asupra mediului atât la nivel local cât şi la nivel global. Acest impact negativ se poate manifesta:

- asupra produselor şi serviciilor oferite (prin componenta de mediu a produselor);
- asupra nivelului de accesibilitate a destinaţiilor şi a imaginii comunicate;
- asupra valorii percepute de către consumator (calculul tradiţional al preţurilor nu reflectă costurile de protecţie a mediului), o valoare ridicată indicând o calitate ridicată a mediului natural, social şi cultural (Firth, 2004, pp. 14).

În vederea atingerii obiectivelor turismului durabil, este necesar ca toate organismele implicate în sfera turismului să colaboreze, astfel încât eforturile cumulate să faciliteze transpunerea în practică a principiilor dezvoltării durabile.

Această colaborare trebuie să aibă în vedere:

- armonizarea intereselor tuturor participanţilor din lanţul de prestaţii de servicii turistice;
- includerea, în cadrul produselor turistice, de către tur-operatori, a acelor servicii turistice în procesul prestării cărora se respectă principiile dezvoltării durabile; această măsură are un efect de stimulare a activităţii acelor prestatori de servicii care aplică aceste principii (grija faţă de mediu, utilizarea raţională a resurselor, reciclarea deşeurilor etc.);
- promovarea, de către autorităţile naţionale de turism, a acelor destinaţii în care se aplică principiile dezvoltării durabile;
- formularea unor strategii comune de acţiune, cu participarea prestatorilor de servicii turistice, tur-operatorilor, agenţiilor de turism detailiste, comunităţilor locale şi zonale, sub coordonarea autorităţilor naţionale de turism, în concordanţă cu obiectivele economice şi sociale generale, astfel încât să se atingă obiectivele dezvoltării durabile la nivelul întregii societăţi.

2.4. Impactul marketingului asupra turismului durabil

Prin specificul şi conţinutul lor, activităţile de marketing şi instrumentele utilizate pentru concretizarea lor pot influenţa modul de atingere a obiectivelor turismului durabil sub mai multe forme:

- prin adăugarea componentei „personal", alături de cele patru elemente tradiţionale ale mixului de marketing, aşa cum s-a propus adesea în literatura de specialitate (Gronroos, 1990, pp. 247; Berry, Parasuraman, 1991, pp.171),

managerii de marketing urmăresc creşterea numărului de turişti, la nivel de firmă sau destinaţie turistică şi încurajarea creşterii consumului acestora, ceea ce conduce la o utilizare excesivă a resurselor;

- deoarece produsele turistice sunt create plecând mai ales de la nevoile şi dorinţele consumatorilor şi de la competenţele-cheie ale afacerii şi mai puţin de la obiectivele şi dorinţele comunităţii locale, în numeroase cazuri această acţiune determină distrugerea acelor resurse care atrag cel mai mult turiştii;
- promovarea şi comercializarea excesivă a produselor non-durabile care alcătuiesc ofertele firmelor de turism pot avea ca rezultat degradarea mediului natural şi cultural al destinaţiei turistice şi, în mod inevitabil, afectează dezvoltarea economică durabilă a acesteia,
- turiştii care îşi petrec vacanţa la o anumită destinaţie caracterizată printr-un ecosistem fragil şi care este oferită drept produs turistic de lux, pot solicita mai mult confort, ceea ce implică ofertă suplimentară şi un consum suplimentar de resurse neregenerabile;
- utilizarea unor tactici de reducere a preţurilor de către agenţii economici din turism în scopul creşterii cererii turiştilor pentru produsele oferite, fără a ţine cont de capacitatea locului sau destinaţiei, are ca rezultat resentimentul localnicilor care devin oponenţi ai supraaglomerării;
- activitatea promoţională se desfăşoară mai mult în scopul de a comunica un anumit tip de imagine către segmentele relevante din piaţa ţintă şi de a maximiza numărul vizitatorilor, decât în scopul de a portretiza cu acurateţe imaginea destinaţiei. Portretizarea accentuată a activităţilor non-durabile prin publicitate poate conduce la un comportament nedorit din partea turiştilor, odată ajunşi la destinaţie;
- segmentarea de marketing se realizează în mod curent plecând de la venituri, acordându-se o foarte mică consideraţie tipurilor de turişti care au cel mai mic impact asupra mediului şi comunităţii locale de la destinaţia turistică; o asemenea practică generează câştiguri financiare pe termen scurt însă, pe termen lung implică creşteri ale cheltuielilor privind conservarea mediului;
- lipsa de cooperare cu comunităţile locale în vederea compatibilizării intereselor acestora cu interesele turiştilor şi obiectivele agenţilor economici din turism, practică ce contravine principiilor dezvoltării durabile (Firth, 2004, pp. 14-15).

Aplicarea principiilor dezvoltării durabile în activitatea de marketing turistic reprezintă atât paşii necesari în realizarea unui turism sănătos cât şi o modalitate de educa turiştii în spiritul grijii faţă de întreaga lume înconjurătoare.

Bibliografie

Baker M. J., 1995, „Marketing. Theory and Practice”, *MacMillan Press Ltd., London*.

Balaure, V. (coord.), 2005, „Marketing turistic”, Ed. Uranus, Bucureşti.

Berry, L.L., Parasuraman, A., 1991, „Marketing Services. Competing through Quality”, *The Free Press, New York*.

Bran, F., Simon, T., Nistoreanu, P., 2000, „Ecoturism”, Ed. Economică, Bucureşti.

Catedra de Economie si Politici Economice, A.S.E. Bucureşti, 2000, “Economie”, Ed. a V-a, Bucureşti.

Firth, T., 2004, „Marketing for Sustainable Tourism”, University of Sydney, on Web Page: www.besteducationnetwork.org.

Gronroos Ch., 1990, „Service Management and Marketing", Lexington Books, Massachusetts, Toronto.

Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V., 1998, „Principiile marketingului", *Ed. Teora, Bucureşti*.

Luger, K., (2001), „Sustainability and Quality Tourism: Setting the Agenda for Another Marketing Perspective", *University of Salzberg*.

Middleton, VTC, Clarke, J., (2001), „Marketing in Travel and Tourism", *Third Edition, Butterworth-Heinemann, Oxford*.

Middleton, VTC, Hawkins, R., (1998), „Sustainable Tourism: A Marketing Perspective", *Butterworth-Heinemann, Oxford*

Muhcină, S., 2002, „Marketing în turism", *Ed. Muntenia&Leda, Con*stanţa.

Nistoreanu, P. (coord.), 2003, „Ecoturism şi turism rural", *Ed. a II-a, Bucureşti*.

Stănciulescu, G. (coord.), 2000, „Managementul turismului durabil în ţările riverane Mării Negre", *Ed. All Beck, Bucureşti*.

World Travel Directory, WTO Publication, 1988.

WTO-Tourism: 2020 vision: influences, directorial flows and key trends, Executive summary, Madrid, 1997.

WTO, WTTC, 1995, The Earth Council – Agenda 21 for the Travel and Tourism Industry Towards Environmentally Sustainable Development.

***www.iisd.org.

COMERȚUL ŞI MEDIUL – OPORTUNITĂȚI ŞI RISCURI

■

Florina BRAN
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Comerțul şi mediul sunt de o importanță crucială pentru a asigura bunăstarea umană. Pe de altă parte, politicile privind cele două domenii au fost formulate independent una de cealaltă. Relația dintre comerț şi mediu a fost analizată în numeroase studii solicitate de organisme guvernamentale şi organizații internaționale, precum şi în lucrări ştiințifice de referință. Lucrarea noastră îşi propune prezentarea argumentelor pe care s-au construit principalele ipoteze privind efectele comerciale ale reglementărilor de mediu şi efectele ecologice ale măsurilor menite să contribuie la liberalizarea comerțului şi discuții asupra compatibilității dintre politicile comerciale şi politicele de mediu, plecând de la teoriile şi dovezile empirice prezentate în diverse lucrări în vederea propunerii unor ipoteze de lucru.*

Cuvinte-cheie: reglementări de mediu, curba de mediu Kuznets, liberalizarea comerțului, politici de mediu

Clasificarea REL: 10E

■

Introducere. Potențialul manifestării unor conflicte între protecția mediului şi comerțul internațional este ridicat. Ultimele două decenii au fost martore ale proliferării reglementărilor de mediu şi a acordurilor internaționale de mediu, precum şi a expansiunii comerțului şi investițiilor internaționale. Cele două domenii, protecția mediului şi comerțul internațional s-au dezvoltat independent. Numeroase reglementări privind comerțul internațional au fost adoptate înainte ca mediul să fie privit ca o problemă de interes global. Pe de altă parte, reglementările de mediu şi acordurile internaționale au prevederi care intră în conflict cu regulile comerciale curente.

Relația dintre comerț şi mediu a fost analizată în numeroase lucrări de specialitate, solicitate fie de organisme guvernamentale, fie de organizații internaționale. În timp, pe baza datelor empirice şi a cunoaşterii existente în domeniu, au fost formulate o serie de teorii privind consecințele comerțului în plan ecologic şi, respectiv, consecințele protecției mediului în plan comercial.

În lucrarea de față urmărim să aducem o serie de clarificări privind compatibilitatea dintre politicile comerciale şi politicile de protecție a mediului. În acest sens, identificăm aceste teorii şi să analizăm premisele care au stat la baza formulării lor. În continuare, vom purta o discuție privind interacțiunile dintre comerț şi mediu şi consecințele acesteia în termeni de bunăstare.

Efectele comerciale ale reglementărilor de mediu. Reglementările de mediu influențează competitivitatea pe piețele internaționale. Această influență se manifestă pe mai multe planuri, pe care specialiştii de la Institutul Internațional pentru Dezvoltare Durabilă le grupează în trei categorii:

- Grija faţă de mediu se traduce în reglementări care restricţionează importurile pe baza unor criterii ecologice;
- Cumpărătorii solicită ca furnizorii sau exportatorii de produse să fie certificaţi cu sisteme de management integrat pe criterii ecologice (certificate ISO 14000, EMAS) sau produsele să poarte mărci ecologice;
- Firmele îşi pot ecologiza activitatea prin eforturi proprii creându-şi pieţe nişă de export sau pentru a-şi proteja cotele de piaţă.

Reglementările guvernamentale privind protecţia mediului se împart în două categorii: 1. standarde privind procesul de producţie (standarde PMP – procese şi metode de producţie) şi 2. standarde care privesc caracteristici fizice ale produsului propriu-zis (standarde de produs).

În ceea ce priveşte efectele comerciale ale standardelor PMP, cele mai cunoscute critici sunt:

- Standardele PMP pe lângă scopurile ecologice servesc şi interesul de a proteja economia internă. De exemplu, o ţară care se bazează puternic pe utilizarea energiei nucleare va impune o taxă pentru produsele care sunt fabricate folosind energie din termocentralele care folosesc cărbunele drept combustibil.
- Condiţiile de mediu din ţările care implementează anumite standarde PMP sunt diferite de condiţiile din ţările exportatoare. De exemplu, într-o ţară sunt prioritare problemele legate de calitatea aerului, în timp ce în ţara unde se produce pentru export această problemă nu este la fel de gravă. Astfel, standardele PMP orientate spre protecţia aerului nu sunt atât de necesare în ţara exportatoare şi se constituie într-o cerinţă inutilă.

Pe baza acestor observaţii, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) interzice folosirea standardelor PMP. Prin urmare, companiile nu sunt afectate de diferenţele dintre reglementările de mediu naţionale. Cu toate acestea, pe termen mediu şi lung este posibil să intervină schimbări, întrucât organizaţiile neguvernamentale de protecţie a mediului, de protecţie socială şi de protecţie a animalelor şi-au intensificat eforturile pentru a permite discriminarea bazată pe standarde PMP.

Conformarea cu standardele de produs poate fi considerată ca o problemă de conformare cu cerinţele specifice ale unui client. Totuşi, există o serie de aspecte care au generat numeroase discuţii. Între acestea amintim faptul că proliferarea reglementărilor naţionale creează dificultăţi de conformare furnizorilor externi şi favorizarea produselor interne. Un capitol aparte în acest domeniu îl reprezintă standardele sanitare şi fitosanitare (SFS) aplicate pentru a proteja sănătatea consumatorilor şi contaminarea produselor agricole. Ca urmare a diminuării barierelor tarifare se consideră că aceste standarde reprezintă noua „faţă” a protecţionismului. Principala acuzaţie este că deşi standardele SFS sunt justificate pentru că vizează protecţia sănătăţii sunt de multe ori imprecise. Rezultatul final al aplicării acestor standarde este pierderea segmentului de piaţă pentru un furnizor indiferent de intenţie – protecţionistă sau nu.

Standardele de mediu voluntare sunt permise de regulile Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC). Utilizarea lor acoperă în prezent un procent relativ mic din piaţa oricărui bun. Totuşi, se conturează din ce în ce mai clar intenţia de a condiţiona achiziţiile guvernamentale cu respectarea unor astfel de standarde. De exemplu, Marea Britanie integrează criterii ecologice în politica de achiziţii. Achiziţiile guvernamentale reprezintă între 10 şi 15% din PIB-ul unei ţări, astfel că membrii OMC sunt preocupaţi de semnarea unor acorduri care să respecte principiile GATT – nediscriminare între furnizorii străini şi tratament egal pentru furnizorii străini şi interni. Până în prezent rezultatul acestor eforturi s-a materializat în semnarea Acordului asupra Achiziţiilor Guvernamentale. Dar, spre

deosebire de alte acorduri ale OMC, acesta este plurilateral şi nu multilateral, astfel că semnarea lui nu condiţionează calitatea de membru a unei ţări în organizaţie.

Standardele de mediu voluntare reprezintă, în acelaşi timp, şi oportunităţi economice. Astfel, firmele îşi pot crea prin utilizarea acestor standarde nişe de piaţă „verzi” sau îşi pot menţine cotele de piaţă. De exemplu, promovarea politicii „verzi” în achiziţiile guvernamentale poate stimula firmele în adoptarea standardelor voluntare. În acest sens, o cerinţă importantă este recunoaşterea standardelor la nivel internaţional.

Efectele ecologice ale liberalizării comerţului. Evaluarea efectelor ecologice ale liberalizării comerţului a fost investigată în numeroase studii pe baza datelor empirice şi a unor modele teoretice de echilibru.

Susţinătorii comerţului liber pun sub semnul întrebării efectele ecologice negative ale intensificării comerţului. Premisele pe care se bazează această poziţie sunt faptul că intensificarea comerţului determină efecte de scară, respectiv creştere economică, iar creşterea economică şi calitatea mediului se relaţionează conform curbei de mediu Kuznets. Aceste studii arată faptul că indicatorii calităţii mediului tind să se deterioreze odată cu creşterea veniturilor pe cap de locuitor până la un anumit nivel al acestuia, dar apoi intervine o plafonare, după care relaţia se inversează – indicatorii calităţii mediului se ameliorează pe măsură ce nivelul veniturilor pe cap de locuitor creşte (fig.1).

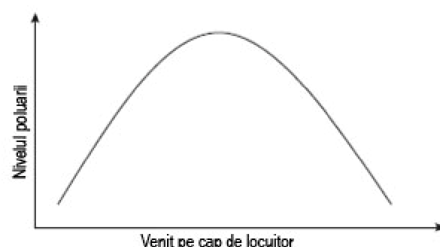


Figura 1*, Curba de mediu Kuznets*

Principalele critici faţă de această poziţie sunt:

- Este posibil ca economiile să rămână blocate la un anumit nivel fără să reuşească să atingă punctul de la care poluarea începe să se diminueze;
- Curba de mediu Kuznets nu evidenţiază situaţia integrităţii ecosistemelor, dar nici pierderile ireversibile care pot să apară pe termen scurt, cum ar fi, de exemplu, dispariţia unor specii;
- Efectele cumulative ale schimbărilor ecologice, potenţial generatoare de criză, nu îşi găsesc reprezentarea în această ipoteză;
- Curba de mediu Kuznets se verifică numai în cazul anumitor poluanţi – dioxid de sulf, oxizi de azot. Emisiile de gaze de seră şi consumul de energie nu au ajuns să înregistreze o tendinţă descrescătoare nici în cele mai bogate ţări;
- Pragul de inversare a curbei se atinge la valori destul ridicate situate între 5 000 şi 8 000 dolari SUA/locuitor, astfel că până la atingerea acestui nivel se pot înregistra pierderi de mediu ireversibile;

- Ca urmare a schimbărilor structurale din economie, este posibil ca poluarea să agraveze mai lent în timp, dar să nu se diminueze în termeni absoluţi, chiar dacă nivelul veniturilor creşte.

O altă ipoteză asupra efectelor ecologice ale comerţului este că odată ce o ţară începe să se industrializeze, liberalizarea comerţului contribuie la o structură a economiei care să fie mai puţin poluatoare decât în ţările cu economii relativ închise. Există o serie de dovezi empirice care susţin această ipoteză. Astfel, un studiu realizat de Birdsall şi Wheeler (1992) pentru a testa ipoteza că un comerţ mai liber încurajează dezvoltarea „paradisurilor" de poluare arată faptul că în economiile mai deschise din America Latină, în intervalul 1970-1980, tehnologiile au devenit mai curate şi că, în acelaşi timp, intensitatea poluării a crescut mai rapid la nivelul Americii Latine după ce ţările OECD au implementat reglementări de mediu mai restrictive.

Folosind abordarea avantajelor comparative o serie de autori au examinat dacă anumite ţări au devenit mai specializate în fabricarea bunurilor cu impact ecologic ridicat. Rezultatele arată că ţările industrializate deţineau 73% din exporturile de produse cu impact ecologic ridicat şi proporţia s-a menţinut în 1990. Pe de altă parte, au intervenit schimbări structurale majore în comerţul bunurilor procesate. Astfel, proporţia deţinută de ţările industrializate în exportul acestora a scăzut de la 91 la 81% în aceeaşi perioadă.

Discuţii. Relaţia dintre comerţ şi mediu este intens dezbătută şi există numeroase ipoteze, mai mult sau mai puţin testate. Comerţul şi protecţia mediului sunt procese considerate dezirabile pentru societate. Cu alte cuvinte, guvernele urmăresc intensificarea ambelor procese. Aşa cum rezultă din cele prezentate mai sus, există temeri că relaţia dintre cele două procese este una contradictorie, conflictuală. Adică, intensificarea comerţului duce la agravarea problemelor de mediu, iar protecţia mediului împiedică comerţul liber. Prin urmare, se poate presupune că dacă ambele procese sunt susţinute, efectele lor se anulează astfel că creşterea bunăstării sociale – obiectivul final al unor astfel de politici – nu poate fi atins.

În acest moment, este important de precizat că în dezbaterile conceptuale din acest domeniu se face referire la comerţul internaţional. Prin urmare, combinaţiile dintre politicile guvernamentale pentru susţinerea comerţului liber şi a protecţiei mediului vor duce la rezultate care nu se vor materializa în ţara în care au fost formulate. Decurge de aici faptul că într-o ţară în care sunt susţinute cele două procese se poate înregistra o creştere a bunăstării, întrucât consecinţele ecologice ale comerţului sau efectele comerciale ale reglementărilor de mediu nu se manifestă în aceeaşi ţară. Întrebările care aşteaptă un răspuns sunt ce efecte vor înregistra ţările cu care există relaţii comerciale, cum se vor distribui efectele la nivelul acestora, trebuie să existe şi ţări care să le considerăm dezavantajate sau efectul la nivel global va fi benefic din ambele puncte de vedere.

O altă problemă care merită atenţie este în ce măsură politicile comerciale şi de mediu sunt compatibile la nivelul unei ţări. Adică deschiderea faţă de comerţul internaţional şi reglementările de mediu stricte vor conduce la efecte de scară şi la un mediu mai curat în ţara respectivă sau pe o anumită dimensiune comerţul şi protecţia mediului îşi vor anula efectele în termeni de bunăstare. De exemplu, se vor înregistra efectele benefice ale comerţului, dar mediul va fi mai poluat, respectiv nu vor exista beneficiile comerţului, dar mediul va rămâne mai puţin poluat. Dovezile empirice prezentate mai sus, indică faptul că în ţările în curs de dezvoltare deschiderea faţă de comerţul internaţional a dus şi la o ameliorare a condiţiilor de mediu, în timp ce în economiile închise aflate în creştere poluarea a luat proporţii. Deşi aceste dovezi par să confirme un efect global favorabil, considerăm că este necesar să se analizeze mai multe astfel de cazuri pentru a putea generaliza. În plus, ar fi util să se verifice această relaţie şi în situaţia ipotetică a unui nivel de dezvoltare uniform sau comparabil al ţărilor implicate.

Concluzii. Relaţia dintre comerţ şi protecţia mediului este o relaţie care a suscitat numeroase controverse. Una din posibilele cauze o reprezintă dimensiunea internaţională a celor două procese, întrucât în acest context se poate manifesta o anulare a efectelor benefice pe care societatea le aşteaptă – creşterea economică şi un mediu de viaţă mai curat.

Intensificarea preocupărilor pentru protecţia mediului se materializează sub două forme: apariţia şi creşterea exigenţei reglementărilor guvernamentale şi elaborarea şi utilizarea din ce în ce mai largă a măsurilor voluntare de mediu.

În primul caz, efectele asupra comerţului pot fi catalogate drept nefavorabile, întrucât numeroase studii au dovedit intenţia protecţionistă a unor reglementări. În plus, GATT nu permite folosirea standardelor PMP, pe care le consideră bariere pentru comerţul liber. Pe de altă parte, în cazul măsurilor voluntare de mediu, deşi acestea sunt încă relativ puţin folosite, se apreciază că ele se pot transforma într-un avantaj competitiv şi pot contribuie la dezvoltarea unor pieţe „verzi”.

Efectele ecologice ale liberalizării comerţului sunt apreciate plecând de la ipoteza că acesta contribuie la creşterea economică. Cu toate acestea, relaţia dintre creşterea economică şi calitatea mediului rămâne controversată, întrucât cea mai importantă ipoteză – curba de mediu Kuznets – are în continuare numeroase critici, bazate atât pe aprecieri privind relaţiile conceptuale, cât şi pe dovezi empirice. Pe de altă parte, există studii care confirmă faptul că ţările care se industrializează şi au o deschidere mare faţă de comerţul internaţional înregistrează şi o creştere a performanţelor ecologice.

În acestea condiţii, devine relevantă o discuţie asupra compatibilităţii dintre politicile comerciale şi politicile de mediu. Pentru a clarifica acest aspect sunt necesare studii care să investigheze cum se vor distribui efectele politicilor naţionale din cele două domenii asupra economiilor din ţările aflate în relaţii comerciale, dacă trebuie să existe şi ţări care să le considerăm dezavantajate sau efectul la nivel global va fi benefic din ambele puncte de vedere.

Bibliografie

Bran, Florina, Pârgaru, I., Ioan, Ildiko, *Politicile comercială şi de mediu ale României*, Editura ASE, Bucureşti, 2004

Bran, Florina, *Riscurile ecologice ale mondializării economice*, în volumul *Evaluarea şi gestionarea riscurilor ecologice*, Editura ASE, Bucureşti, 2007

Figueroa, E.B., *Environmental impacts of globalization through trade liberalization in agriculture: Analyzing the empirical evidence from Latin America*, Conference at Harvard University, 1999

Rojanschi, V., Bran, Florina, Grigore, F., Diaconu, Simona, *Elemente de economia şi managementul mediului*, Editura Economică 2004

TRANSFORMAREA EFECTELOR ECOLOGICE ÎN SEMNALE DE PIAȚĂ PRIN CONŞTIENTIZARE

■

Ioan ILDIKO
Lector universitar doctor
Geani GRĂDINARU
Lector universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Apariția şi agravarea problemelor ecologice au numeroase cauze. Rezultatele cercetărilor indică faptul că una din cauze este aceea că problemele de mediu nu sunt „sesizate" de piață. Pentru a fi depăşite problemele legate de „eşecul piețelor" s-au elaborat politici de mediu care urmăresc să creeze mecanisme de corectare. În ultimii ani, o importanță din ce în ce mai mare se acordă şi instrumentelor bazate pe informare, comunicare şi educare. Lucrarea noastră urmăreşte să aducă o serie de clarificări privind posibilitatea ca prin conştientizarea problemelor de mediu să rezulte un comportament diferit față de cel economic rațional. În acest sens, sunt dezbătute inițial aspecte privind conştientizarea problemelor de mediu – conținut, cerințe, potențial şi limite. În continuare, prezentăm studii de caz relevante şi o succintă analiză a activismului ecologic în România. Constatările noastre indică faptul că în măsura în care efectele ecologice se manifestă sub forma unor accidente, potențialul lor de a influența comportamentul economic ca urmare a conştientizării este mai mare.*

Cuvinte-cheie: politică de mediu, conştientizare, ONG-uri de mediu, campanii de informare

Clasificarea REL: 15C

■

Introducere. Ultimele decenii au fost martore atât ale agravării problemelor de mediu, cât şi ale creşterii nivelului de conştientizare a acestora. În consecință, a avut loc o diversificare puternică a modalităților de acțiune pentru prevenirea degradării mediului şi combaterea efectelor ecologice adverse. De asemenea, pe măsură ce a avansat dezvoltarea socială, abordarea problemelor comune, aşa cum este şi problema protecției mediului, a trecut de la inițiativa centrală, a autorității guvernamentale, reprezentative conform principiilor democratice, la inițiativa societății civile, a cărei reprezentativitate este una voluntară, bazată pe implicare şi conştientizare.

Autoritatea guvernamentală se implică în protecția mediului prin formularea unei politici speciale pentru acest domeniu şi proiectarea şi elaborarea de instrumente de implementare ținând cont de criterii cum sunt eficiența şi eficacitatea.

Societatea civilă se implică în protecția mediului printr-o varietate de forme, însă cea mai cunoscută este acțiunea concertată a organizațiilor neguvernamentale.

Instrumentele folosite sunt diferite. Astfel, autoritatea guvernamentală are posibilitatea să impună societății noi reguli sau standarde, în măsura în care se justifică folosirea lor în raport cu un obiectiv comun. Organizațiile neguvernamentale pleacă de la convingerea

obiectivă a unui grup relativ restrâns, iar eventualele reguli trebuie asumate numai de cei care consideră că modul de acţiune şi scopurile urmărite sunt comune cu cele declarate de ONG.

Complexitatea problemelor de mediu, teoriile contradictorii pe care s-au bazat politicile naţionale, confruntarea internaţională în elaborarea politicilor pentru diferite probleme, contradicţia dintre interesele economice şi interesele de conservare sunt tot atâtea stimulente pentru a continua cercetarea fundamentală şi exploratorie în vederea creării de noi instrumente şi perfecţionării celor existente pentru elaborarea şi implementarea politicilor de mediu.

Limitele instrumentelor tradiţionale sunt din ce în ce mai discutate în literatura de specialitate, dar şi în documente guvernamentale. Prin urmare, atenţia specialiştilor s-a orientat spre alternativele posibile, respectiv grupa instrumentelor bazate pe informare, comunicare, educare. În această lucrare, ne propunem să relevăm câteva aspecte privind potenţialul şi limitele conştientizării în transformarea efectelor ecologice în semnale de piaţă.

Conştientizarea problemelor de mediu este un subiect amplu dezbătut în ultimii ani. În general, se apreciază că are un potenţial important pentru creşterea eficacităţii măsurilor de protecţia mediului. Teoria economică explică determinismul comportamentului pe baza raţionamentului economic (*Homo oeconomicus*). Studiile sociologice relevă complexitatea determinării comportamentului. În acest context, am considerat oportun să clarificăm rolul conştientizării. Etapele pe care le-am parcurs sunt detaliere dificultăţilor întâlnite în implementarea politicii de mediu, precizarea componentelor conştientizării şi prezentarea unor situaţii în care cunoaşterea problemelor de mediu, voluntară sau impusă, a condus la decizii diferite ale unor agenţi economici. De asemenea, am considerat relevant să aducem câteva repere şi din spaţiul românesc. Prin urmare, s-a realizat o succintă prezentare a activismului ecologic din România.

Implementarea politicii de mediu – experienţe şi aşteptări. Degradarea mediului a apărut odată ce ritmul dezvoltării economice şi populaţia umană au crescut. Cauzele acestui proces sunt complexe. Rezultatele cercetărilor în domeniu au arătat însă că activităţile omului au o contribuţie la producerea acestor fenomene. Studii mai aprofundate de economia mediului dezvoltă acest argument şi evidenţiază faptul că piaţa nu are capacitatea să regleze procesele economice astfel încât să fie evitate efectele ecologice negative.

Această incapacitate este apoi pusă pe seama caracteristicii de bun comun a mediului, dar şi pe seama faptului că piaţa nu „primeşte” semnale atunci când efectele ecologice sunt negative.

Politica de mediu urmăreşte să intervină pentru a corecta „eşecul” pieţelor. Autoritatea guvernamentală intervine prin impunerea unor restricţii - limite de emisii, reguli de comportament etc. - respectiv „comenzi”, aplicarea unor taxe suplimentarea sau crearea de pieţe specifice şi prin educarea şi informarea populaţiei. În fond, se urmăreşte schimbarea comportamentului, astfel încât acesta să reflecte în acelaşi timp raţionamentul economic şi ecologic.

Până nu de mult a dominat folosirea instrumentelor de tip comandă control. Această abordare presupune că agenţiile guvernamentale dezvoltă o serie de reguli şi standarde. În baza lor, se adoptă sau, dimpotrivă, sunt interzise tehnologiile în funcţie de impactul lor ecologic; se stabilesc cantităţile de poluanţi care pot fi eliberate în mediu, respectiv cantităţile de materiale care pot fi extrase din resurse comune cum sunt resursele piscicole sau pădurea.

Prin intermediul standardelor şi reglementărilor agenţiile guvernamentale încearcă să controleze comportamentul firmelor private, a altor agenţii guvernamentale şi al cetăţenilor. Este cel mai vechi mod de a interveni pentru a depăşi „tragedia” bunurilor comune. Pe lângă tradiţie, alte argumente care susţin folosirea acestor instrumente sunt (Rojasnchi, Bran, 2002):

- Se stabilesc de la început drepturile democratice ale tuturor cetăţenilor
  - în raport cu probleme grave generate de:

  - ▪ producţia, utilizarea, transportul, depozitarea de substanţe sau produse periculoase;
  - ▪ de emisiile de poluanţi în mediu
- o privind comportamentul şi calitatea mediului
- pot fi aplicate atunci când mecanismele pieţei şi posibilităţile unei comunicări convingătoare sunt absente sau sortite eşecului.

În ultimii cincisprezece ani au fost utilizate instrumentele de implementare bazate pe piaţă. Adoptarea acestor instrumente s-a datorat evoluţiilor în plan teoretic, dar şi eficacităţii scăzute a măsurilor de tip „comandă-control”. Între cele mai importante limite ale sistemului de tip „comandă-control” menţionăm (Bran, Ioan, 2002):

– este necesar mult timp pentru a produce o structură solidă şi integrată a legislaţiei;
– poate da impresia greşită că, odată rezolvată cum trebuie pe hârtie, angajarea reglementării se va face în mod automat
– nu poate acoperi toate situaţiile din practică într-un mod egal şi flexibil.

În abordările care au la bază mecanismele de piaţă, în loc să se detalieze ceea ce se poate sau trebuie să se facă, guvernul impune o constrângere sau o taxă asupra poluării sau resursei şi lasă decizia celor al căror comportament trebuie să fie modificat. Taxa sau restricţia au rolul de a transforma în semnal de piaţă efectele ecologice. Cele mai cunoscute strategii de acest tip sunt taxele pe carbon şi permisele de poluare negociabile, al căror mecanism de acţiune este prezentat în fig.1.

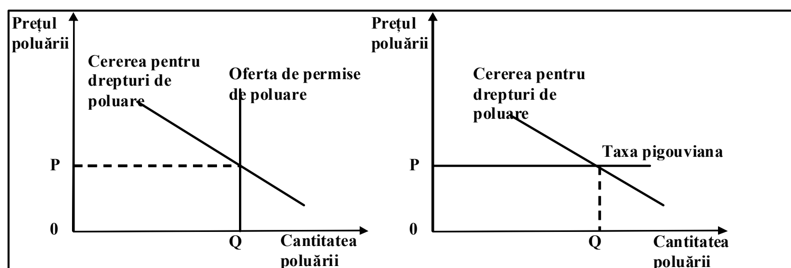


Figura 1. *Mecanismul de acţiune al permiselor de poluare şi al taxelor „verzi”* (după Bran, 2005)

Instrumentele care folosesc mecanismul de piaţă au următoarele dezavantaje (Bran, Ioan, 2002):

- uneori nu este disponibil, din cauza: naturii problemei sau dificultăţii de aplicare a acestuia, datorită, de exemplu, prevederilor acordurilor comerciale şi politice internaţionale;
- nu poate oferi siguranţă (de exemplu, nu poate asigura faptul că producţia şi folosirea produselor, substanţelor sau activităţilor periculoase va înceta);
- nu conduce în mod inerent la „internalizarea” valorilor de mediu.

A treia categorie de instrumente, numite şi instrumente social-comunicative, urmăresc schimbarea comportamentului prin referire la sisteme valorice normative, dar şi prin ameliorarea comunicării între actorii implicaţi. Mecanismul acestor instrumente încearcă să inducă schimbarea comportamentală prin implicare care solicită participare, dar permite, de asemenea, existenţa unei anumite “auto-reglementări” şi libertăţi sociale. Acest fapt se realizează prin acorduri voluntare, neoficiale, conform dreptului privat. Înţelegerile pot trata orice subiect, atâta vreme cât acesta nu este interzis de lege.

În literatura de specialitate sunt amintite ca fiind „noi” instrumente de implementare a politicii de mediu. În măsura în care adoptăm un cadru de reflecție mai larg, vom observa că acest tip de interacțiune socială a apărut și a modelat comportamentele individuale înainte de apariția piețelor.

Conştientizarea – clarificări conceptuale. Conştientizare presupune a acționa având cunoştinţe asupra activității propriu-zise, cât și asupra consecințelor acesteia. Conform Dicționarului explicativ al limbii române conştient înseamnă a că o persoană/organizație își dă seama de posibilitățile sale, de rolul care îi revine în societate.

Conştientizarea ecologică are cinci dimensiuni (Nemcsicsne, 2003): cunoaştere, valori, atitudine, dorință de acțiune (inițiativă) și comportament (acțiune).

Cunoaşterea problemelor de mediu este considerată o premisă obligatorie pentru conştientizare, dar nu și suficientă. Există deja numeroase măsuri guvernamentale care reglementează accesul la informațiile de mediu. Amintim aici Convenția de la Aarhus, din iunie 1998, privind accesul la informație, participarea publicului la luarea deciziei şi accesul la justiție în probleme de mediu.

Construirea valorilor ecologice ale societății constituie subiectul ecologiei profunde, ramură de ştiinţă care îşi propune să exploreze care este cea mai bună societate pentru asigurarea funcționării normale a ecosistemelor. Schimbările propuse de ecologia profundă nu sunt însă uşor de realizat. Etica se confruntă cu o situație revoluționară. Numai specia umană are capacitatea de evaluare morală. Pe de altă parte, această specie acționează numai în interesul colectiv propriu, folosindu-se de celelalte forme de viață. Omul poate fi singurul evaluator al lucrurilor, dar nu trebuie să rămână singura măsură a acestora (Bleahu, 2001).

În etica ecologică, credința în natură are o strânsă legătură cu credința în îndeplinirea unor îndatoriri. Felul în care lumea naturii există informează asupra felului în care trebuie să fie. Valorile există în măsura în care se manifestă faptele, dar şi ca proprietăți ale sistemului. Această convingere și conștiința pe care o implică pot conduce la cea mai bună formă adaptivă a lui *Homo sapiens sapiens* pe Pământ (Ioan, 2006).

Conştientizarea se transformă în semnal de piață atunci când prin comportamentul său un agent economic nu mai acționează rațional din punct de vedere economic. De exemplu, cumpără un produs cu un preț mai mare dacă ştie că acesta are un impact de mediu mai mic, chiar dacă utilitatea bunului este aceeaşi. De asemenea, considerăm că prin conştientizare se transmit semnale de piață atunci când ca urmare a unor acțiuni întreprinse de organizațiile neguvernamentale companiile adoptă decizii de a investi în protecția mediului sau de a evita acțiuni având consecințe ecologice negative.

Practic, conştientizarea intervine astfel încât piața să recunoască consecințele ecologice. Promovarea acestei direcții de acțiune pleacă de la premisa că piața transmite informațiile cel mai rapid, precis și corect.

Rolul ONG-urilor. În lume există numeroase organizații neguvernamentale care întreprind acțiuni mai mult sau mai puțin ample, mai mult sau mai puțin agresive. Astfel, sunt binecunoscute intervențiile organizației GreenPeace, care a determinat numeroase companii să-şi schimbe comportamentul ținând cont și de alte criterii decât cele economice. Dintre realizările recente în acest sens menționăm:

– *Compania McDonalds renunță la folosirea puilor furajați cu soia cultivată în Amazonia*. Plecând de la constatarea că extinderea culturilor de soia în Amazonia s-a transformat în principalul pericol la adresa pădurilor, s-a lansat raportul *Eating up the Amazon* (Mâncând Amazonul). Acest raport detalia rolul McDonalds şi a altor companii în defrişarea pădurii. McDonalds și alți retail-eri din domeniul alimentar au conlucrat cu GreenPeace şi au elaborat un plan de zero defrişare, prin care sunt soluționate și alte probleme sociale din zonă. Totuşi, alte companii de acelaşi tip nu au adoptat un comportament similar;

– *Compania Hewlett Packard iniţiază un plan de diminuare a folosirii compuşilor chimici cu toxicitate ridicată*. Remarcăm faptul că modul de prezentare a informaţiei este menit să construiască imaginea favorabilă/nefavorabilă pentru companiile din industria respectivă;

– *Instituirea regimului de protecţie pentru pădurile din vestul Canadei* – ca urmare a unei lupte îndelungate, într-o campanie care a durat peste zece ani, s-a obţinut un acord între autorităţile guvernamentale, autorităţile locale, companiile de exploatare şi alţi actori implicaţi prin care se interzice exploatarea şi se asigură conservarea habitatului.

Aceste exemple dovedesc faptul că într-adevăr prin acţiunile lor, organizaţiile neguvernamentale impun decizii care contribuie la realizarea unor scopuri de mediu şi care nu au la bază criteriul economic.

În plus, atunci când apar situaţii extreme – accidente industriale, hazarde naturale – organizaţiile exploatează potenţialul lor în transmiterea unor informaţii. Astfel, companiile implicate sunt forţate să cheltuiască pentru reconstrucţie ecologică şi pentru măsuri de prevenire.

Creşterea dimensiunii organizaţiilor, atât ca număr de membri, cât şi ca mărime a fondurilor pe care le gestionează reprezintă pentru companii un argument suficient de puternic pentru a introduce în procesul decizional şi acest criteriu – părerea ONG-urilor de mediu faţă de o anumită decizie. Totuşi, nu este clar în ce măsură se poate face o distincţie între companiile care ţin cont de posibila intervenţie a ONG-urilor şi cele care nu ţin cont. Atunci când consecinţele ecologice ale acţiunilor sunt mai puţin evidente, rolul ONG-urilor devine mai important.

O altă observaţie, considerăm utilă, este legată de momentul în care intervin ONG-urile. În general, intervenţia ONG-urilor poate fi interpretată ca fiind reactivă. Puterea de convingere se bazează în mare parte pe consecinţe ecologice manifeste, concrete, care sunt prezentate astfel încât consumatorul sau compania poate să identifice lanţul cauzal şi locul pe care îl ocupă aici.

Activismul ecologic în România. Conform datelor de pe pagina web a Ministerului Mediului şi Dezvoltării Durabile, în România funcţionează circa 165 organizaţii active în domeniul mediului şi gospodăririi apelor.

Activităţile acestor organizaţii se concentrează în sfera informării publicului, fie direct prin campanii de informare, fie prin acţiuni de implicare a colectivităţii în campanii de plantare, colectare, reconstrucţie, ecologizare etc.; elaborării de studii privind eficacitatea reglementărilor în diferite domenii; promovarea şi organizarea ecoturismului; asistarea instituţiilor europene în implementarea politicii de mediu; cunoaşterea unor spaţii deosebite sub raport ecologic peşteri, zone izolate; cercetarea fenomenului socio-economic în contextul dezvoltării durabile.

O parte din organizaţii s-au orientat spre consultanţa ecologică, menită să ajute reprezentanţii mediului de afaceri să rezolve mai uşor problema conformării. De asemenea, există organizaţii care promovează aşa-zisele afaceri ecologice (eco-business), asigurând un sprijin în măsura în care organizaţia se decide să adopte un criteriu ecologic (de exemplu, certificarea în sistemul ISO 14000).

ONG-urile de mediu au intervenit activ şi în probleme importante ale agendei ecologice – investiţia Roşia Montană, construirea Canalului Bâstroe etc. Trebuie însă făcută aici o precizare importantă – o parte din acţiunile civice care au relevat consecinţele ecologice ale acestor proiecte, dar şi ale altora au fost gestionate de ONG-uri internaţionale cum sunt GreenPeace sau World Wildelife Found.

Concluzii. Realizarea obiectivelor de protecţie a mediului este o provocare importantă pentru societate. Complexitatea problemelor impune o abordare pe măsură. Astfel, este recunoscut faptul că implementarea politicii de mediu trebuie realizată folosindu-se o combinaţie de instrumente. Această combinaţie trebuie concepută astfel încât

în raport cu situaţiile particulare să se valorifice potenţialul fiecărei categorii de instrumente. Cu alte cuvinte nu este necesar să se discute care sunt cele mai potrivite instrumente. Dezbaterea trebuie să urmărească care sunt posibilităţile de a optimiza combinaţia de instrumente de implementare.

În ultima perioadă s-au dezvoltat puternic instrumentele social-comunicative. Totuşi, sunt numeroase controverse legate de eficacitatea şi mai ales eficienţa lor. În plus, aceleaşi organizaţii neguvernamentale care urmăresc să transforme efectele ecologice în semnale de piaţă, sunt destul de reticente în ceea ce priveşte extinderea folosirii măsurilor voluntare pe considerentul că proliferarea acestora poate conduce la slăbirea puterii reglementărilor şi implicit o reîntoarcere la situaţia în care protecţia mediului depindea mai mult de piaţă decât de intervenţia guvernamentală.

Acţiunile ONG-urilor au condus în numeroase cazuri la realizări. Astfel, companiile şi, în general, comunitatea a adoptat decizii conforme cu criteriile ecologice sau a iniţiat dezbateri în care să se identifice modalităţile de armonizare a celor două criterii. Practic, rezultă faptul că ONG-ul prin acţiunea de conştientizare facilitează transformarea efectelor ecologice în semnale de piaţă.

În viitor, rolul ONG-urile se va menţine important întrucât transformarea economiei în sensul respectării restricţiilor de mediu este un proces de durată. Prin intervenţiile lor ONG-urile de mediu pot contribui şi la accelerarea acestui proces.

În aceste condiţii, este important să se formeze un cadru metodologic pentru dimensionarea şi evaluarea rolului pe care conştientizarea îl poate avea în transformarea efectelor ecologice în semnale de piaţă. Succesul parţial al campaniilor contra fumatului sau pentru colectarea selectivă a deşeurilor dovedeşte cât de complex este determinismul comportamentului uman. Pe de altă parte, reglementările şi instrumentele bazate pe mecanismul de piaţă şi-au dovedit, de asemenea, limitele. Astfel, este necesar să se investească mai mult efort pentru cunoaşterea rolului conştientizării şi valorificarea potenţialului acestuia.

Bibliografie

Bleahu, M., *Priveşte înapoi cu mânie… Priveşte înainte cu spaimă*, Editura Economică, Bucureşti, 2001

Bran, Florina, Ioan, Ildiko, *Ecosferă şi politici ecologice*, Editura ASE, Bucureşti, 2002

Ioan, Ildiko, *Promovarea valorilor impuse de protecţia mediului în educaţia tinerilor*, în volumul *Ştiinţe ale educaţiei – educaţie universitară*, Editura Universităţii Naţionale de Apărare „Carol I”, Bucureşti, 2006, pp.61-64

Rojasnchi, V., Bran , Florina, *Politici şi strategii de mediu*, Editura Economică, Bucureşti, 2002

STRUCTURA DE CAPITAL ŞI PERFORMANȚA – VARIABILE CORELATE SAU INDEPENDENTE? STUDIU EMPIRIC PENTRU COMPANIILE ROMÂNEŞTI LISTATE PE PIAȚA DE CAPITAL

■

Ingrid Mihaela DRAGOTĂ
Conferențiar universitar doctor
Andreea SEMENESCU
Lector universitar doctor
Dan Traian PELE
Lector universitar doctor
Carmen LIPARĂ
Lector universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Studiul se integrează în categoria principalelor teme de analiză din domeniul guvernanței corporative. Identificarea structurii optime de finanțare a întreprinderii precum şi identificarea factorilor determinanți ai structurii financiare între care şi performanța economică a acesteia constituie teme importante din problematica guvernanței corporative. Gradul de îndatorare al companiilor listate la BVB şi RASDAQ, calculat ca pondere în activul economic al întreprinderii este analizat în dinamică pentru perioada 2005-2006, pe baza unor statistici descriptive, evidențiind o omogenizare la nivelul companiilor de pe RASDAQ, respectiv o politică relativ constantă de îndatorare la cele listate la BVB. În plus, acest indicator a fost analizat şi în corelație cu diverşi alți indicatori financiar contabili şi bursieri, inclusiv cu cei de performanță, pentru a identifica posibile căi de anticipare a comportamentului viitor de îndatorare al întreprinderilor româneşti listate pe piața de capital.*

Cuvinte-cheie: guvernanță corporativă, structură de finanțare, performanță, piață de capital

Clasificare REL: 11E

■

1. Studii empirice la nivel internațional privind structura de finanțare şi performanța întreprinderii

Studiul propus se integrează în categoria principalelor teme de analiză din domeniul guvernanței corporative. Decizia de finanțare la nivel microeconomic a reprezentat obiect de studiu pentru numeroşi teoreticieni si practicieni, încercând formularea unor răspunsuri pertinente la două întrebări fundamentale:

1. Influențează/este influențată structura financiară performanțele şi valoarea întreprinderii?
2. Care sunt factorii care influențează alegerea unei structuri de finanțare (datorii/capital propriu)?

Dacă concluziile acestor studii ar demonstra că structura financiară este relevantă şi pot fi identificaţi factorii de influenţă, atunci efectele pozitive în funcţionarea întreprinderilor nu ar întârzia să apară. Din păcate, în literatura de specialitate şi în studiile empirice realizate până acum nu s-au formulat încă răspunsuri certe, deşi cele doua probleme s-au aflat în atenţia cercetătorilor economişti în ultimele decenii.

Identificarea instrumentelor prin care performanţa unei întreprinderi poate fi optimizată, inclusiv prin intermediul deciziei de alegere a combinaţiei surse proprii - capitaluri împrumutate, precum şi identificarea factorilor determinanţi ai structurii financiare constituie doua dintre temele importante din problematica guvernanţei corporative şi un demers util pentru oricare dintre investitorii ce acţionează pe o anumita piaţă de capital, indiferent de gradul său de dezvoltare. La baza studiilor empirice privind structura de finanţare au stat principalele teorii financiare care au marcat ultimele decenii, începând cu modelul lui Modigliani şi Miller (1958); (1963) şi Miller (1977) şi continuând cu teorii precum cea a arbitrajului static (trade-off theory, engl.), teoria ierarhizării surselor de finanţare, teoria de agent (agency theory, engl.), sau teoria semnalului (signalling theory, engl.).

Studiile privind factorii determinanţi ai îndatorării s-au concentrat pe următoarele direcţii de studiu: corelaţia cu factorii exogeni, precum profitabilitatea, lipsa oportunităţilor de creştere, valoarea de lichidare a firmei etc. (Chang (1987); Stulz (1990); Harris şi Raviv (1990); corelaţia cu factorii endogeni, precum valoarea întreprinderii, probabilitatea de faliment etc. (Harris si Raviv (1990), Stulz (1990)); impactul anunţurilor privind emisiunea de acţiuni (Harris si Raviv (1990); Stulz (1990); Hirshleifer şi Thakor (1989)).

Studiul empiric de referinţă apelat de mai mulţi autori care au analizat gradul de îndatorare şi factorii determinanţi ai nivelului acestuia este cel al lui Rajan şi Zingales (1995). Deşi majoritatea studiilor realizate înainte de cel al lui Rajan si Zingales (1995) au identificat drept cauza a nivelului diferit al îndatorării sistemul financiar orientat spre bănci, respectiv spre piaţa de capital, totuşi cei doi autori apreciază ca aceasta este numai una dintre explicaţii, şi nu cea mai importantă dintre ele. Se consideră că sistemul fiscal, legile falimentului, stadiul dezvoltării pieţei obligaţiunilor sau structura acţionariatului şi piaţa controlului ar fi cele mai importante cauze ce explică aceste diferenţe. De la acest articol, s-au realizat diverse studii privind factorii determinanţi ai structurii de finanţare, în special pe cazul economiilor dezvoltate, dar, în ultimii ani şi pentru economiile în curs de dezvoltare / în tranziţie, precum Akhtara şi Oliver (2006); Kale şi Shahrur (2007); Baker şi Wurgler (2002); Devic şi Krstic (2001); Drobetz şi Fix (2003); Hsiao-Tien, Bohdan şi Tenpao (2003); Bancel şi Mittoo (2004); Munyo (2004); Bevan şi Danbolt (2000); Fattouh, Harris şi Scaramozzino (2004); Booth, Aivazian, Demirguc–Kunt şi Maksimovic, (2001) etc.

Drept variabile de influenţă au fost identificate, de exemplu, prima de lichiditate şi eficienţa informaţională (Chun Chang si Xiaoyun Yu(2003), ponderea activelor corporale în total activ (Titman şi Wessels (1988); Rajan şi Zingales (1995); Fama şi French (2000); Jensen şi Mecking (1976), Myers (1977)), nivelul cifrei de afaceri (Warner (1977); Ang, Chua şi McConnell (1982); Titman şi Wessels (1988)), ramura din care face parte compania (Harris and Raviv (1991)), volatilitatea cash flow-urilor (Myers (1977)), ponderea cheltuielilor cu amortizarea în total activ (Shenoy şi Koch (1999)) etc..

Literatura de specialitate privind structura capitalului analizată din perspectiva asimetriei de informaţii s-a dezvoltat pe două direcţii principale: teoria semnalului şi teoria ierarhizării surselor de finanţare. Conform teoriei semnalului, îndatorarea este văzută ca un mijloc de a semnaliza performanţele întreprinderii şi de a da încredere investitorilor că au realizat cea mai buna alegere. Primele aplicaţii ale teoriei semnalului în domeniul financiar aparţin lui Leland şi Pyle (1977), Ross (1977) şi Bhattacharya (1979), texte financiare pe care le putem considera clasice in domeniu. Cea de-a doua viziune asupra politicii de finanţare a întreprinderii, denumita *teoria ierarhizării surselor de finanţare* (pecking order

theory, engl.) (Myers şi Majluf (1984) susţine că întreprinderile se vor împrumuta, evitând emisiunea de acţiuni, atunci când sursele proprii devin insuficiente pentru finanţarea oportunităţilor de investiţii rentabile. Asimetria de informaţii de pe piaţă poate crea dificultăţi creditorilor în distingerea între companiile performante şi cele ne-performante, dar care încearcă să dezinformeze piaţa şi de aici pot apărea restricţii în acordarea de credite, majorări de rate ale dobânzii etc. (Myers si Majluf (1984), Tur şi Hoskisson (1990)).

2. Baza de date

Prezentul studiu are în vedere analiza companiilor non-financiare listate pe piaţa de capital din România – atât la Bursa de valori Bucureşti (BVB) cât şi pe RASDAQ pentru perioada 2005-2006. Principalele variabile supuse analizei sunt **gradul de îndatorare financiară** (înţelegând aici datorii cu scadenţe mai mari de 1 an) şi **performanţa companiei**.

Pentru construirea eşantionului de întreprinderi, în primul rând, **am eliminat din eşantionul de companii băncile şi societăţile de servicii de investiţii financiare** datorită reglementărilor specifice sub incidenţa cărora se desfăşoară activitatea acestora, îndatorarea acestora fiind puternic influenţată de o serie de factori exogeni. În concordanţă cu metodologia studiului de referinţă realizat de Rajan şi Zingales (1995)1 au fost excluse toate companiile ce fac parte din categoria „bănci şi servicii financiare”, conform clasificaţiei din rapoartele lunare ale BVB şi ne-am concentrat atenţia exclusiv asupra organizaţiilor considerate „non - financiare”.

În al doilea rând, eşantionul a fost constituit din acele **companii pentru care am dispus de informaţii suficiente** pentru realizarea riguroasă a studiului propus. Informaţiile financiar – contabile necesare au fost obţinute de pe site-ul Bursei de Valori Bucureşti, respectiv www.bvb.ro.

Eşantionul de date de pe BVB a conţinut un număr de 23 întreprinderi în anul 2005 şi 31 de întreprinderi în anul 2006.

Eşantionul de pe RASDAQ s-a constituit dintr-un număr de **90 de întreprinderi din 5 sectoare economice**, respectiv: *industria extractivă, industria prelucrătoare – industria metalurgică, industria prelucrătoare – fabricarea articolelor de îmbrăcăminte, hoteluri şi restaurante, construcţii*.

3. Fundamentarea variabilelor utilizate în model

Surprinzător totuşi, în literatura de specialitate nu există o definire unică pentru a exprima îndatorarea unei companii. Alegerea depinde, în principal, de scopurile urmărite de cercetător. În studiul citat al lui Rajan şi Zingales (1995) au fost utilizate cinci definiţii alternative pentru îndatorare. Întrucât se apreciază că această abordare este cea mai clară din literatura financiară din domeniu, mai multe studii au adoptat-o, în întregime sau parţial: Booth, L., Aivazian, V., Demirguc – Kunt, A. şi Maksimovic, V. (2001); Drobetz şi Fix (2003); Munyo, I (2004); Devic, A. şi Krstic, B. (2001) etc., fie că au fost studii realizate pentru economii dezvoltate, fie pentru economii ale unor state în curs de dezvoltare (Polonia, Ungaria, Uruguay etc.).

1. În acest studiu am optat pentru calcularea **gradului de îndatorare financiară** pe baza indicatorului bilanţier „Datorii cu scadenţă mai mare de 1 an**”**, considerate a fi purtătoare de dobânzi, raportat la valoarea activului economic.

În definirea tuturor indicatorilor exprimaţi procentual s-a utilizat ca indicator de bază ACTIVUL ECONOMIC.

Activ economic = Capital propriu + Datorii financiare (1)

1 Rajan, R., Zingales, L., 1995, “What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data”, Journal of Finance, vol.50, no.5, 1421 – 1460.

Motivul pentru care s-a optat pentru acest indicator în locul activului total este acela că, cel puţin teoretic, necesarul de fond de rulment (NFR) ia valori diferite de la un sector la altul şi acest fapt poate influenţa nivelul indicatorilor calculaţi pe baza acestuia.

$$gdatfin = \frac{datorii_financiare}{activ_economic} \qquad (2)$$

2. Imobilizări corporale, ca pondere în activ economic. Într-un mediu incert, cu asimetrie informaţională, structura activelor unei companii are un impact direct asupra structurii capitalului în condiţiile în care cele care deţin mai multe active imobilizate au o probabilitate mai mare să primească finanţare prin credit bancar sau să se finanţeze prin emisiune de obligaţiuni. Dacă băncile nu dispun de suficiente informaţii privind companiile care solicită credite, celor cu mai multe active intangibile nu le vor acorda credite (deloc sau mai puţine). Ca atare, o corelaţie pozitivă între activele imobilizate şi îndatorare semnifică existenţa unei asimetrii informaţionale.

$$imocorp / AE = \frac{imobilizari_corporale}{activ_economic} \qquad (3)$$

3. Cifra de afaceri (CA). În general, accesul întreprinderilor la sursele împrumutate este corelat cu dimensiunea acestora. Avem în vedere prin această denumire generică dimensiunea "valorică" (în valori contabile) a acestora şi nu neapărat pe cea fizică. În condiţiile unei pieţe asimetrice informaţional, cu cât se cunoaşte mai mult despre activitatea unei întreprinderi, cu atât va fi mai uşor să obţină un împrumut. În plus, investitorii apreciază că o întreprindere mare dispune de o bază mult mai solidă pe care să dezvolte proiectele de investiţii pe care doreşte să le iniţieze şi poate menţine mult mai bine sub control riscul de fluctuare ciclică a activităţii desfăşurate. În acest context, riscul de faliment este considerat mult mai redus pentru firmele mari, în raport cu cele mici (Ang, Chua şi McConnel (1982), Titman şi Wessels (1988)).

4. Performanţa întreprinderii. Există mai multe puncte de vedere în teoria financiară cu privire la tipul de corelaţie între profitabilitatea unei companii şi gradul său de îndatorare. Astfel, conform teoriei ierarhizării surselor de finanţare se estimează o valoare negativă a coeficientului de corelaţie între cei doi indicatori. Pe de altă parte, autori precum Ross [1977] sau Leland şi Pyle (1977) susţin că structura de finanţare a companiei reprezintă un mijloc de semnalizare a performanţelor şi perspectivelor unei companii şi de aceea se aşteaptă o valoare pozitivă a coeficientului de corelaţie între cele două variabile. Conform modelelor fundamentate pe teoria de agent (a se vedea studiile lui Jensen şi Meckling (1976), Jensen (1986)) o îndatorare mai mare ajută la controlul costurilor de mandat asociate monitorizării acţiunilor managerului privind modul în care utilizează numerarul în exces pe care îl generează mai ales o firmă fără oportunităţi de creştere consistente.

Instrumentele de cuantificare a performanţelor unei întreprinderi sunt destul de diverse, dar pentru derularea studiului nostru econometric am selectat 3 indicatori, respectiv 2 indicatori calculaţi pe baza datelor financiar-contabile şi 1 indicator calculat pe baza datelor bursiere:

$$rata_rentabilitatii_financiare_{valori_contabile} = RRfin = \frac{rezultat_net}{capitaluri_proprii} \qquad (4)$$

$$rata_rentabilitatii_economice = RRec = \frac{rezultat_de_exploatare}{activ_economic} \qquad (5)$$

$$rata_rentabilitatii_financiare = \frac{1}{PER} = \frac{rezultat_net}{capitalizare_bursiera} \qquad (6)$$

4. Metodologia de studiu

Primul studiu analizează indicatorul **gradul de îndatorare financiară**, atât pentru BVB, cât şi pentru RASDAQ **în dinamică**, pentru anii 2005 şi 2006, utilizând **statisticile descriptive** pentru indicatori precum: media, mediana, valori minime, valori maxime, dispersia, coeficientul de variaţie etc.

Al doilea studiu realizat a avut în vedere posibila influenţă pe care o pot exercita imobilizările corporale (ca pondere în activ economic) asupra mărimii gradului de îndatorare financiară, înţelegând aceste imobilizări ca fiind o „garanţie" pentru accesul la o îndatorare mai mare.

Separat pentru BVB şi RASDAQ s-a realizat legătura dintre aceste două variabile pe baza unui model de regresie anuală de forma:

$$gdatfin_t = \beta_0 + \beta_1 \times \frac{imo_corp_t}{AE_t} + \varepsilon_t \quad (7)$$

Al treilea studiu vizează, de asemenea, analiza gradului de îndatorare financiară, însă de această dată în încercarea de a surprinde o dependenţă între gradul de îndatorare la anul *n* în raport cu gradul de îndatorare la anul *n-1* cu şi respectiv fără, cifra de afaceri de la anul *n*. Modelul de regresie aplicat este de forma:

$$gdatfin_t = \beta_0 + \beta_1 \times gdatfin_{t-1} + \varepsilon_t \quad (8)$$

$$gdatfin_t = \beta_0 + \beta_1 \times gdatfin_{t-1} + \beta_2 \times CA_t + \varepsilon_t \quad (9)$$

Al patrulea studiu analizează posibila interdependenţă între gradul de îndatorare financiară şi performanţa întreprinderii. Modelul de regresie are în vedere, pe de o parte, interdependenţa între gradul de îndatorare financiară la anul *n* şi performanţa întreprinderii la anul *n*, iar pe de altă parte interdependenţa între gradul de îndatorare financiară la anul *n* şi performanţa întreprinderii la anul *n-1*.

- pentru companiile listate la BVB: $gdatfin_t = \beta_0 + \beta_1 \times RRfin_{t-1} + \varepsilon_t$ (10)

şi $gdatfin_t = \beta_0 + \beta_1 \times RRfin_t + \varepsilon_t$ (11)

- pentru companiile listate la BVB şi, respectiv RASDAQ:

$$gdatfin_t = \beta_0 + \beta_1 \times \frac{1}{PER_t} + \varepsilon_t \quad (12)$$

- pentru companiile listate la RASDAQ: $gdatfin_t = \beta_0 + \beta_1 \times RRec_{t-1} + \varepsilon_t$ (13)

şi $gdatfin_t = \beta_0 + \beta_1 \times RRec_t + \varepsilon_t$. (14)

5. Rezultate obţinute

Rezultatele aferente **primului studiu** sunt prezentate în Tabelul următor:

Tabel 1

Statistici descriptive privind gradul de îndatorare pentru întreprinderile listate la RASDAQ

Indicatori	*DATFIN/AE-2006*	*Indicatori*	*DATFIN/AE-2005*
Mean	0,140025828	Mean	0,61238
Standard Error	0,034800468	Standard Error	0,456824
Median	0,004269777	Median	0,017665
Mode	0	Mode	0
Standard Deviation	0,331975306	Standard Deviation	4,357819
Sample Variance	0,110207604	Sample Variance	18,99059
Kurtosis	41,78320629	Kurtosis	86,49638
Skewness	5,734536117	Skewness	9,200808
Range	2,73057273	Range	43,48993
Minimum	0	Minimum	-2,26602
Maximum	2,73057273	Maximum	41,22391
Sum	12,74235039	Sum	55,72653
Count	91	Count	91
Coef_Variation	2,370814794		7,116207

Indicatorii din tabelul 1 evidenţiază, în primul rând, o modificare semnificativă a nivelului gradului mediu de îndatorare, **în sensul reducerii de la 61,3238% în anul 2005 la 14% în anul 2006**. Această evoluţie este însoţită de o reducere a variabilităţii gradului de îndatorare, evidenţiată de o reducere de la 436% la 33,2%. Aceasta concluzie este susţinută şi de intervalul de variaţie al indicatorului – valori minime şi respectiv maxime – precum şi de valorile coeficienţilor de variaţie (calculaţi ca raport între abaterea medie pătratică şi medie) în scădere de la 7,11 la 2,37.

Pentru întreprinderile listate la BVB, statisticile descriptive sunt prezentate în tabelul 2, evidenţiind o situaţie relativ diferită faţă de cele listate pe RASDAQ.

Tabelul 2

Statistici descriptive privind gradul de îndatorare pentru întreprinderile listate la BVB

Indicatori	*DATFIN/AE-2006*	*Indicatori*	*DATFIN/AE-2005*
Mean	0,053285	Mean	0,059389
Standard Error	0,024288	Standard Error	0,023955
Median	0,003747	Median	0,013657
Mode	0	Mode	0
Standard Deviation	0,11392	Standard Deviation	0,112358
Sample Variance	0,012978	Sample Variance	0,012624
Kurtosis	6,975852	Kurtosis	6,614493
Skewness	2,723046	Skewness	2,685668
Range	0,435452	Range	0,415703
Minimum	0	Minimum	0
Maximum	0,435452	Maximum	0,415703
Sum	1,172262	Sum	1,306568
Count	22	Count	22
Coef. Variation	2,137951	Coef. Variation	1,89189

Se remarcă o relativă constanţă a nivelului gradului mediu de îndatorare financiară în anii 2005 şi 2006, de cca. 5% anual, însoţită de o abatere medie pătratică de asemenea constantă, de 11% anual şi cu intervale apropiate de variaţie între valorile minime şi cele maxime, respectiv între 0% şi cca. 40%. Omogenitatea datelor din cei doi ani este susţinută şi de valorile relativ apropiate ale coeficienţilor de variaţie, situaţi în jurul valorii 2.

Cel de-al doilea studiu analizează corelaţia între gradul de îndatorare al întreprinderii şi ponderea imobilizărilor corporale ale acestora în activul economic. Studiul a fost conceput separat pentru firmele listate la Bursa de Valori Bucureşti şi cele listate pe piaţa RASDAQ.

Pe piaţa bursieră, concluziile pentru anul 2005 relevă o corelaţie pozitivă între gradul de îndatorare şi ponderea imobilizărilor corporale în totalul activului economic, chiar dacă aceasta nu este capabilă să explice decât în mică parte nivelul gradului de îndatorare (6,9%). Aceste rezultate pot fi explicate prin faptul că acordarea creditelor ia în considerare numai în subsidiar posibilitatea firmelor de a aduce garanţii, principalul criteriu fiind capacitatea acestora de a genera în viitor fluxurile de numerar necesare plăţilor către creditori.

Forma numerică a modelului de regresie este:

$$gdatfin_t = 0{,}0969 \times \frac{imo_corp_t}{AE_t} + \varepsilon_t$$

Testul t-statistic relevă semnificaţia coeficientului cu o probabilitate de 99% (t-stat = 4,02), în timp ce indicatorul Durbin-Watson de 2,34 demonstrează că gradul de îndatorare depinde şi de alţi factori.

Pe piaţa RASDAQ, aplicarea modelului pentru anul 2005 demonstrează o dependenţă mult mai accentuată a gradului de îndatorare de ponderea imobilizărilor corporale în activul economic al întreprinderii (84%), fapt ce poate fi asociat cu o capacitate mai redusă a atrage alte resurse împrumutate decât creditele bancare (creditele bancare sunt principalele surse de finanţare care solicită garanţii).

Forma numerică a modelului devine:

$$gdatfin_t = 0{,}399 \times \frac{imo_corp_t}{AE_t} + \varepsilon_t \, .$$

Testul t şi statistica Durbin-Watson cu valori de 21.80 şi respectiv 1.88 demonstrează validitatea modelului.

Pentru anul 2006, influenţa ponderii imobilizărilor corporale în activul economic se reduce semnificativ (20%), testul t (4.75) şi statistica Durbin-Watson (1,74) continuând, totuşi, să susţină validitatea modelului. Reducerea coeficientului de corelaţie poate fi explicată prin relaxarea reglementărilor bancare privind creditarea agenţilor economici în perioada considerată.

Forma numerică a modelului pentru anul 2006 este următoarea:

$$gdatfin_t = 0{,}0906x \frac{imo_corp_t}{AE_t} + \varepsilon_t \, .$$

Cel de-al treilea studiu are în vedere determinarea dependenţei dintre gradul de îndatorare prezent şi cel din anul anterior şi surprinde pe de o parte coerenţa politicii de finanţare în cadrul întreprinderilor româneşti, iar pe de alta creşterea accesibilităţii la credite al acestora în perioada considerată.

Studiul efectuat pe eşantionul de firme listate la Bursa de Valori Bucureşti relevă în perioada 2004-2005 o dependenţă puternică a gradului de îndatorare de nivelul înregistrat în anul anterior care explică 25,9% din variaţia indicatorului explicat.

$$gdatfin_t = 0.0395 + 0.3211 \times gdatfin_{t-1} + \varepsilon_t \, .$$

Valorile testului t (3,395) şi statisticii Durbin-Watson (2,21) confirmă validitatea modelului. Rezultatele susţin o politică de finanţare coerentă la nivelul întreprinderilor, dar, prin coeficientul pozitiv al factorului explicat şi o creştere a accesibilităţii la resursele de creditare.

Luând în calcul şi nivelul cifrei de afaceri ca instrument de cuantificare a mărimii întreprinderii, forma numerică a modelului devine:

$$gdatfin_t = 0.3117 \times gdatfin_{t-1} + 0.0395 \times CA_t + \varepsilon_t \, .$$

Testul t-statistic a demonstrat semnificaţia coeficienţilor pentru o probabilitate de 5%, iar statistica Durbin-Watson de 2,21 susţine validitatea modelului. Rezultatele arată că influenţa corelată a celor două variabile asupra gradului de îndatorare este de 25,9%, ceea ce demonstrează că mărimea întreprinderii are relativ puţină importanţă în determinarea gradului de îndatorare.

Pe piaţa RASDAQ, gradul de îndatorare nu este influenţat în mod semnificativ nici de mărimea firmei şi nici de gradul de îndatorare înregistrat în trecut, ceea ce demonstrează o relativă incoerenţă a politicilor de finanţare a întreprinderii prin îndatorare.

Cel de-al patrulea studiu surprinde dependenţa gradului de îndatorare de performanţele întreprinderii. Pentru eşantionul de întreprinderi listate la Bursa de Valori Bucureşti, rezultatele au fost următoarele:

- Rentabilitatea financiară înregistrată în anul anterior nu are o influenţă semnificativă asupra gradului de îndatorare prezent (t statistic este aproximativ 0).
- Rentabilitatea financiară curentă este un factor determinant al gradului de îndatorare care explică 21.34% din variaţia acestuia. Forma matematică a modelului este următoarea:

$$gdatfin_t = -1.39 + 12.75 \times RRfin_t + \varepsilon_t \ .$$

Modelul este sustenabil la un grad de semnificaţie de 2% aşa cum o arată rezultatele testelor statistice t şi F, iar valoarea statisticii Durbin-Warson, de 2,06, confirmă validitatea modelului.

Rezultatele demonstrează că în activitatea de creditare se pune accent pe previziunea rezultatelor viitoare, mai degrabă decât pe situaţia financiară trecută a companiilor.

- Gradul de îndatorare nu este influenţat semnificativ de performanţele de piaţă ale companiilor date de indicatorul 1/PER, ceea ce demonstrează că întreprinderile nu apelează la piaţă pentru a se finanţa decât dacă apelul la creditare le este limitat. Rezultatul este în concordanţă cu teoria ierarhizării surselor de finanţare.

Pentru eşantionul de emitenţi de pe piaţa RASDAQ, performanţa financiară este măsurată prin rata de rentabilitate economică, iar cea de piaţă prin raportul 1/PER. Concluziile sunt următoarele:

- Gradul de îndatorare nu este determinat de performanţele financiare din anul anterior, ceea ce demonstrează pentru anul 2006 că în procesul de creditare previziunile financiare reprezintă un criteriu de creditare mai important decât datele istorice.
- Referitor la influenţa rentabilităţii economice dintr-un an asupra gradului de îndatorare din acelaşi an, rezultatele sunt diferite pe fiecare din cei doi ani analizaţi, astfel:

a) pentru anul 2005, rentabilitatea economică are un efect negativ foarte puternic asupra gradului de îndatorare şi explică 97,67% din variaţia acestuia, modelul fiind semnificativ cu o probabilitate de 99%, în timp ce statistica Durbin-Watson înregistrează o valoare de 1,99.

$$gdatfin_t = 0{,}209 - 0{,}549 \times R\,Rec_t + \varepsilon_t$$

Aceste rezultate par să confirme ipoteza că în anul 2005 s-a apelat la îndatorare numai pentru acoperirea necesarului de resurse financiare faţă de cele proprii ale întreprinderii, conform teoriei ierarhizării surselor de finanţare.

b) pentru anul 2006, rentabilitatea economică a avut un impact pozitiv asupra gradului de îndatorare, dar influenţa sa a fost mult mai slabă decât în anul anterior (14,74%).

Modelul este semnificativ cu o probabilitate de 98%, iar statistica Durbin-Watson de 1.92 indică validitatea modelului.

$$gdatfin_t = 0,207 + 1,025 \times R\,Rec_t + \varepsilon_t .$$

Explicaţia pentru aceste rezultate ar putea fi aceea a unei relaxări a condiţiilor de creditare coroborată cu o mai mare deschidere a întreprinderilor spre apelul la creditare.

- nici pe piaţa RASDAQ nu se observă o influenţă semnificativă a performanţei de piaţă a întreprinderii asupra gradului de îndatorare, venind să confirme încă o dată aplicabilitatea teoriei ierarhizării surselor de finanţare (Dragotă şi Semenescu (2007)).

6. Concluzii

Studiul a evidenţiat atât puncte comune cât şi diferenţe între întreprinderile listate la BVB şi cele listate pe RASDAQ, din perspectiva gradului de îndatorare şi al corelaţiei acestuia cu diverse variabile precum: imobilizări corporale, cifra de afaceri sau performanţa întreprinderii.

S-a demonstrat o legătură directă şi relativ puternică între gradul de îndatorare şi imobilizările corporale, cu tendinţa de reducere a acestei corelări în anul 2006.

Studiul efectuat pe eşantionul de firme listate la Bursa de Valori Bucureşti relevă o dependenţă puternică a gradului de îndatorare de nivelul înregistrat în anul anterior, fapt care nu se verifică şi pentru întreprinderile listate pe RASDAQ.

În final, evidenţiem o dependenţă a gradului de îndatorare de performanţele financiare în valori contabile din perioada curentă, indicatorii de performanţă în valori de piaţă fiind nerelevanţi pentru nivelul de îndatorare.

Acest studiu a fost realizat în cadrul proiectului nr. 86 / 2007, AT, finanţat de către CNCSIS.

Bibliografie

Akhtara, S., Oliver, B. ,2006, „The Determinants of Capital Structure for Japanese Multinational and Domestic Corporations”, Working paper

Ang, J. S., Chua, J. H., McConnell J.,1982, „The Administrative Costs of Corporate Bancruptcy: A Note”, *Journal of Finance,* 219-226.

Bancel, F., Mittoo, U. R., 2004, „Cross-Country Determinants of Capital Structure Choice: A Survey of European Firms”, *Financial Management,* vol. 33, no. 4.

Baker, M., Wurgler, J., 2002, „Market timing and capital structure”, *Journal of Finance,* vol. 57, 1-32.

Bevan, A., Danbolt, J., 2000, “Capital Structure and its Determinants in the United Kingdom. A Decompositional Analysis”, Working paper.

Booth, L., Aivazian, V., Demirguc – Kunt, A., Maksimovic, V., 2001, “Capital Structures in Developing Countries”, *Journal of Finance*, vol.LVI, no.1.

Chun Chang, Xiaoyun Yu, 2003, „Informational Efficiency and Liquidity Premium as the Determinants of Capital Structure”, Working paper

Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V., 1998, „Law, Finance, and Firm Growth”, *Journal of Finance*, 53, 2107-2137.

Devic, A., Krstic, B., 2001, “Comparatible Analysis of the Capital Structure Determinants in Polish and Hungarian Enterprises”, Facta Universitatis, series *Economics and Organisation*, vol.I, no.9.

Dragotă, M., Semenescu, A., 2007, "An industry analysis of capital structure determinants. Empirical results for Romanian listed companies", Conferința internațională *Economy, Society, Civilization"*.
Drobetz, W., Fix, R., 2003, "What are the Determinants of the Capital Structure? Some Evidence for Switzerland", Working Paper no.4/03.
Fattouh, B., Scaramozzino, P., Harris, L., 2004, „Capital Structure in South Koreea: A Quantile Regression Approach", *The Review of Financial Studies*, no. 5, 437-470.
Harris, M., Raviv, A., 1991, "The Theory of Capital Structure", *Journal of Finance*, no.1.
Hsiao-Tien, P., Bohdan, P., Tenpao, L., 2003, „The Determinants of Capital Structure Choice Using Linear Models: High Technology vs. Traditional Corporations", *Journal of the Academy of Business and Economics.*
Jensen, M., Meckling, W., 1976, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, no. 3.
Jones, D., Klinedinst, M., Rock, C., 1998, „Productive Efficiency During Transition: Evidence from Bulgarian Panel Data", *Journal of Comparative Economics*, 26 (3), 446–464.
Kale, J., Shahrur, H., 2007, „Corporate Capital Structure and the Characteristics of Suppliers and Customers", *Journal of Financial Economics*, vol. 83, 321-365.
Koch, P.D., Shenoy, C., 1999, „The Information Content of Dividend and Capital Structure Policies", *Financial Management*, vol. 28, no. 4.
Leland H., Pyle, D., 1977, "Information Asymmetrics, Financial Structure and Financial Intermediation", *Journal of Finance*, no.32.
Leland, H., 1998, "Agency Costs, Risk Management, and Capital Structure", *Journal of Finance*, vol. 53.
Miller, M.H., 1977, "Debt and taxes", *Journal of Finance*, no.2.
Modigliani, F., Miller, M.H., 1958, "The Cost of the Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment", *The American Economic Review*.
Modigliani, F.; Miller, M.H., 1963, "Corporate Income Taxes and the Cost of the Capital", *American Economic Review*.
Munyo, I., 2004, "The Determinants of Capital Structure: Evidence from an Economy without Stock Market", Working paper.
Myers, S., Majluf, N., 1984, "Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have", *Journal of Financial Economics*, no. 13.
Myers, S.C., 1977, "Determinants of corporate borrowing", *Journal of Financial Economics*.
Rajan, R., Zingales, L., 1995, "What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data", *Journal of Finance*, vol.50, no.5.
Ross, S., 1977, "The Determination of Financial Structure: The Incentive – Signaling Approach"; *Bell Journal of Economics and Management Science*, no. 8.
Stulz, R., 1999, "Globalization of equity markets and the cost of capital", *NYSE Conference on Global Equity Markets*.
Titman, S., Wessels, R., 1988, "The determinants of capital structure choice", *Journal of Finance*, nr.42.
Turk, T., Hoskisson , R., 1990, „Corporate Restructuring: Governance and Control Limits of the Internal Capital Market", *Academy of Management Review,* vol. 15, no. 3, 459-477.

ROMÂNIA ŞI ARMONIZAREA FISCALĂ ÎN UE
- Cazul impozitelor indirecte -

■

Anton COMĂNESCU
Doctorand
Universite Libre, Bruxeles
Banca Naţională a României

Rezumat. *În ceea ce priveşte armonizarea impozitelor indirecte se poate constata o anume* ***tendinţă regională*** *în Europa Centrală şi de Est, unde autorităţile fiscale s-au angajat în procese ample de reformă, induse parţial de nevoia de convergenţă cu spaţiul comunitar şi pe de altă parte de evoluţiile sistemice din cadrul economiilor naţionale. În acest sens, în toate ţările central si est europene care au aderat la UE, a fost reformată şi/sau amendată legislaţia din domeniul TVA şi al accizelor. În multe dintre aceste cazuri, presiunea în direcţia reformelor a venit din mediul de afaceri, puternic interesat de* ***simplificarea şi modernizarea sistemelor de TVA şi accize****, în condiţiile în care a existat o anume rezistenţa la reformă din partea autorităţilor fiscale. Chiar in condiţiile intensificării procesului de reformă legislativă şi instituţională impusă de aderarea la UE, autorităţile fiscale prezintă o anume inerţie în lipsa de adaptare la spiritul legislativ comunitar, existând de exemplu un grad semnificativ de ignoranţă cu privire la deciziile Curţii Europene de Justiţie*[1].

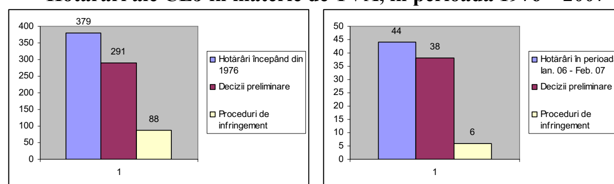
Cuvinte-cheie: Armonizare fiscala, Impozite indirecte, Jurisprudenta, Politica fiscala.
Clasificare REL: 8K, 13E, 20J

■

I. Evoluţii la nivel comunitar în materie de TVA şi accize

În domeniul impozitelor indirecte, unde legislaţia secundară este foarte cuprinzătoare, apelul la CEJ pentru salvgardarea principiilor pieţei unice ar trebui sa fie foarte frecvent. Cu privire la probleme decurgând din aplicarea TVA, Curtea s-a pronunţat în nu mai puţin de 450 de cazuri până în anul 2006. O situaţie similară se întâlneşte şi în cazul accizelor, care alături de TVA, sunt parte din procesul de aşa-numită "integrare pozitivă"[2] dat fiind că sunt reglementate prin Directive UE şi regulamente care simplifică în bună măsură aplicarea lor la nivel naţional.

Hotărâri ale CEJ în materie de TVA, în perioada 1976 – 2007



Sursa : Curtea Europeană de Justiţie

---

[1] *Shifting the balance - the evolution of indirect taxes* - PriceWaterhouseCoopers**,** 2007
[2] **Pentru o abordare teoretică a dihotomiei integrare pozitivă – integrare negativă vezi Fritz W. Scharpf: "*Balancing Positive and Negative Integration: The Regulatory Options for Europe*".**

Iată câteva din „cazurile-bornă” din jurisprudenţa CEJ în materie de impozite indirecte:

- *Tolsma (1994)*, Olanda: Stabilirea exigibilităţii TVA pe baza legăturii directe dintre furnizarea de bunuri şi servicii şi suma primită în contrapartidă.
- *Recaudadores (1991)*, Spania: Stabilirea exigibilităţii TVA în cazul persoanelor activând independent în exerciţiul unei funcţii publice.
- *Charles (2005),* Olanda: Deductibilitatea TVA în cazul unor active de capital folosite în scopuri mixte.
- *Optigen (2006),* Marea Britanie: Frauda de tip “carusel”.
- *Evangelischer (2000)*, Austria: Distincţia între aplicarea accizelor asupra băuturilor alcoolice şi celor ne-alcoolice.
- *Braathens (1999),* Suedia: Armonizarea sistemului accizelor asupra uleiurilor minerale prin prescrierea unei excepţii în cazul uleiurilor minerale furnizate ca şi combustibil pentru navigaţie aeriană, alta decât zborurile de agrement.
- *De Danske Bilimportorer (2003)*, Danemarca: Aplicarea unor cote de impozitare a autovehiculelor la nivelul stabilit de autorităţi fără însă a se crea discriminări.
- *Nunes Tadeu (1995)*, Grecia: Stabilirea unei taxei de înmatriculare a autovehiculelor cu condiţia de a nu exista discriminări prevăzute de Art. 90 TCE. Acest caz a constituit baza unei hotărâri recente (20 septembrie 2007) a CEJ având ca obiect o acţiune în constatarea neîndeplinirii obligaţiilor în temeiul articolului 226 CE, reclamant fiind Comisia Europeană şi pârât Republica Elenă.

Impozitele indirecte ca % din PIB

								Media	Diferenţa
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Poziţia în EU-27	1995-2005	1995 faţă de 2005
BG	15.1	14.6	14.6	16.1	18.0	19.0	1	16.2	-
CZ	11.3	11.0	10.8	11.1	12.0	11.9	26	11.5	-0.3
EE	12.4	12.1	12.5	12.4	12.5	13.5	16	13.0	-0.4
LV	12.3	11.8	11.2	12.1	11.9	12.9	22	12.9	-1.2
LT	12.6	12.2	12.4	11.7	11.3	11.5	27	12.5	-0.9
HU	16.1	15.3	14.9	15.6	16.3	15.8	8	16.1	-2.0
PL	12.6	12.5	13.2	13.2	13.1	13.9	13	13.4	-0.3
RO	-	11.4	11.7	12.5	11.8	13.0	21	12.1	-
SI	16.3	16.1	16.4	16.6	16.4	16.4	5	16.3	0.5
SK	12.8	11.5	12.0	11.4	12.5	13.0	20	13.0	-2.1
EU-27									
Media ponderată	14.0	13.7	13.7	13.7	13.7	13.8		13.8	0.4
Media aritmetică	14.0	13.6	13.6	13.8	14.1	14.4		13.9	0.5

Sursa: Taxation Trends in the EU, 2007 - EUROSTAT

Impozitele indirecte ca % din Total impozite

								Media	Diferenţa
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Poziţia în EU-27	1995-2005	1995 faţă de 2005
BG	45.4	45.6	46.9	47.7	51.0	52.8	1	48.2	-
CZ	33.5	32.3	31.1	31.0	32.5	32.9	24	32.9	-1.0
EE	39.6	40.2	40.3	39.4	39.8	43.7	8	39.2	7.1

LV	41.8	41.3	39.8	42.5	41.8	43.9	7	42.4	1.4
LT	41.8	42.6	43.8	41.7	39.8	40.0	13	42.4	-3.5
HU	41.8	39.5	38.8	40.6	42.1	41.0	10	41.0	-1.8
PL	37.1	37.2	38.5	39.4	40.1	40.6	11	38.5	2.4
RO	-	41.0	41.4	45.3	43.3	46.3	3	43.4	-
SI	42.2	41.4	41.8	41.9	41.4	40.5	12	41.5	1.1
SK	38.9	36.5	37.6	36.8	41.9	44.3	5	38.9	6.3
EU-27:									
- Media ponderată	34.4	34.3	34.8	34.8	35.0	35.0		34.4	1.2
- Media aritmetică	37.6	37.4	37.7	38.2	38.7	39.1		37.8	1.8

Sursa: Taxation Trends in the EU, 2007 - EUROSTAT

In ceea ce priveşte impozitarea indirectă în România, trebuie menţionat ca ţara noastră se afla actualmente pe locul al treilea în UE, după Bulgaria şi Cipru, din punctul de vedere al procentului impozitelor indirecte în totalul veniturilor fiscale. Impozitele indirecte asigură 46,3% din aceste venituri, în timp ce media la nivelul UE era de 39,1% în 2005. În concordanţă cu acest nivel, procentul TVA în totalul veniturilor a fost al doilea la nivel european, respectiv 29%[1]. De asemenea este de remarcat procentul ridicat pe care impozitele indirecte îl reprezintă raportat la produsul intern brut:

România - Structura veniturilor din impozite indirecte ca % din PIB

	2000	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*
Impozite indirecte	**-**	11,4	11,7	12,5	11,8	13,0
TVA	-	6,3	7,1	7,2	6,7	8,1
Accize şi taxe pe consum	-	2,3	2,4	3,5	3,6	3,3
Alte taxe pe produs (inclusiv tarife vamale)	-	2,3	1,6	1,2	1,0	1,0
Alte taxe pe producţie	-	0,5	0,7	0,6	0,5	0,5

Sursa: Taxation Trends in the EU, 2007 - EUROSTAT

Această situaţie nu este însă de natură să îngrijoreze, dat fiind faptul ca la nivelul UE şi cu precădere în rândul noilor state membre se constată o tendinţă pregnantă de balansare dinspre taxele directe către cele indirecte, cu efecte în sensul sporirii ponderii acestora în totalul veniturilor bugetare. Fenomenul nu este atât rezultatul direct al unor demersuri de politică fiscală cât efectul unor factori economici ce reflectă consolidarea unor mecanisme de piaţă precum şi ratele superioare de creştere economică la nivel regional.

II. Rolul autorităţilor competente în procesul de armonizare fiscală

Atât autorităţile fiscale din România, cât şi instanţele confruntate cu cazuistica fiscală vor trebui să ţină cont de jurisprudenţa Curţii Europene de Justiţie, a cărei respectare este obligatorie pentru toate statele membre, obligaţie prevăzută şi în Tratatul de Aderare a României. Deciziile CEJ sunt parte integrantă din legislaţia UE şi, mai mult decât atât, reprezintă singura sursă pentru interpretarea textelor juridice comunitare. Curtea Europeană de Justiţie, devenită operaţională începând din 1953, a dat naştere de-a lungul celor peste 50 de ani de existenţă unui număr impresionant de decizii care stau la baza interpretării şi aplicării legislaţiei europene. Această nouă realitate cu care se magistraţii români sunt deja

[1] *Taxation trends in the EU* –European Commission, 2007

obligaţi să se confrunte creează un întreg sistem de referinţă la care trebuie raportate şi demersurile de armonizare în materia impozitării indirecte.

De asemenea, CEJ se poate pronunţa asupra aplicabilităţii sau conformităţii actelor normative naţionale cu legislaţia UE. În mod evident, CEJ nu poate decide asupra abrogării unei norme adoptate de un stat membru şi nici măcar nu poate sugera abrogarea acesteia, decizia aparţinând în ultimă instanţă autorităţilor naţionale. Cu toate acestea, odată ce CEJ declară un act normativ ca nefiind conform cu legislaţia europeană sau cu principiile şi libertăţile fundamentale prevăzute prin Tratat, orice act de aplicare a actului normativ respectiv poate atrage fie plângeri din partea persoanelor afectate, fie acţiuni directe din partea Comisiei Europene împotriva statului român.[1] O asemenea situaţie a apărut prin introducerea de către statul român, începând cu 1 ianuarie 2007 a taxei de primă înmatriculare (Studiu de caz).[2]

În mod evident, dincolo de acest caz de notorietate, va fi nevoie de un proces sistematic şi de durată pentru luarea în considerare cu responsabilitate a jurisprudenţei CEJ de către instanţele din România. Mai mult decât atât, un proces de o mult mai mare anvergură va fi necesar pentru adaptarea comportamentului autorităţilor fiscale la ansamblul surselor de drept comunitar. În prezent se constată o puternică inerţie din partea autorităţilor fiscale române care ignoră, uneori în mod deliberat jurisprudenţa CEJ, bazându-se pe slaba eficienţă a instanţelor în ceea ce priveşte racordarea la cazuistica europeană.

Clivajul semnificativ care se menţine între cadrul juridic comunitar şi jurisprudenţa CEJ pe de o parte şi politica în materie fiscală a autorităţilor române pe de altă parte fost într-o bună măsură redus prin programele de cooperare administrativă şi asistenţă tehnică derulate în perioada de pre-aderare dar şi după 1 ianuarie 2007, care au avut ca obiectiv modernizarea administraţiei fiscale şi racordarea ei la sistemul instituţional şi practicile comunitare. La nivelul Ministerului Finanţelor s-au derulat şi la data redactării studiului încă se află în derulare numeroase programe cadru şi proiecte de înfrăţire instituţională, majoritatea coordonate prin programe PHARE şi având ca obiective printre altele :

- *Încheierea procesului de armonizare a legislaţiei fiscale şi consolidării administraţiei fiscale* (buget alocat 1,2 milioane Euro);
- *Consolidarea capacităţii de prezentare a prevederilor financiare consolidate şi a rapoartelor consolidate referitoare la implementarea bugetului* (buget alocat 0,7 milioane Euro);
- *Reevaluarea cadrului TVA* (buget alocat 0,6 milioane Euro);
- *Control fiscal* (buget alocat 1,2 milioane Euro);
- *Dezvoltarea şi implementarea unei soluţii integrate pentru sistemul informatic, parte a Strategiei de informatizare a Ministerului Finanţelor Publice* (buget alocat 10 milioane euro);
- *Sprijin pentru Planul Strategic elaborat de Ministerul Finanţelor Publice* (buget alocat 15,5 milioane Euro) etc.

Aceste programe şi proiecte precum şi multe altele au avut un rol important, reflectat atât de sumele alocate cât şi de obiectivele propuse, în restructurarea şi reorganizarea finanţelor publice. Cu toate acestea, în multe cazuri rezultatele scontate au întârziat să apară, ceea ce creează necesitatea continuării eforturilor în direcţia reformei administraţiei fiscale. Programele menţionate au contribuit într-o foarte redusă măsură la eficientizarea relaţiilor dintre administraţia fiscală şi contribuabili, comunicarea şi

[1] Conform Art. 226 TUE.
[2] Taxa speciala pentru autoturisme si autovehicule, introdusă prin Legea nr.343/2006 si modificată prin O.U.G. nr.110/2006.

transparenţa rămânând la niveluri care încă lasă mult de dorit. Câteva dintre lacunele apărute în desfăşurarea proiectelor de cooperare administrativă şi asistenţă tehnică ar fi:

- lipsa unor evaluări realiste privind disfuncţionalităţile instituţionale concrete de la care să se pornească în găsirea căilor de implementare a reformei;
- lipsa unor pârghii de motivare şi co-interesare sistematică a factorilor de decizie din administraţia românească vizată de programele în cauză (de multe ori funcţionarii români percepeau activităţile comune ca o corvoadă adăugată responsabilităţilor lor specifice);
- gradul ridicat de formalism în evaluarea rezultatelor proiectelor;
- sistemul deficitar de comunicare cu categoriile de contribuabili, beneficiarii indirecţi ai reformei administrative;
- transparenţa redusă şi slaba diseminare a informaţiei privind desfăşurarea proiectelor care au rămas în cvasi-totalitatea lor necunoscute publicului şi celorlalte instituţii interesate de reforma administraţiei fiscale (deşi aproape fiecare proiect avea printre altele ca obiectiv diseminarea informaţiilor privind procesul de armonizare fiscală şi reformă administrativă).

Aceste elemente sunt demne de reţinut atât la nivelul eforturile de reformă instituţională îndreptate către armonizarea cu normele şi principiile comunitare cât şi în ceea ce priveşte eforturile pe termen lung ale administraţiei fiscale din România în vederea creşterii transparenţei şi eficienţei instituţionale coroborată cu obiectivul uşurării poverii fiscale pentru contribuabilul român.

Studiu de caz – Taxa de primă înmatriculare

Taxa de primă înmatriculare, considerată de către guvernul român o taxă de mediu, presupune ca la înmatricularea unui autoturism sau autovehicul să fie plătită o sumă calculată în funcţie de tipul şi anul de fabricaţie al autovehiculului, capacitatea cilindrică şi norma de poluare. Această taxă şi mai ales cuantumul său exagerat au generat critici vehemente la nivel naţional pentru ca apoi să facă obiectul sesizării Comisiei Europene care a sugerat în mai multe rânduri executivului român eliminarea sau modificarea taxei. Comisia consideră ca taxa de primă înmatriculare contravine Art. 90 din Tratat[1], precum şi jurisprudenţei CEJ, problemele invocate fiind legate de taxarea discriminatorie între autovehiculele la mana a doua vândute de către cetăţenii români faţă de cei din alte state membre UE precum şi faptul că nivelul taxei depăşeşte valoarea reziduală sau de piaţă a maşinii în cazul celor foarte vechi[2]. În martie 2007 a fost demarată prima fază a procedurii de *infringement* care a implicat discuţii şi negocieri cu autorităţile române, după care în 28 noiembrie 2007 a fost declanşată faza a doua a procedurii prin care au fost acordate statului român două luni pentru conformarea cu observaţiile Comisiei, în caz contrar urmând să fie sesizată CEJ.

Mai mult decât atât, comisarul european pentru fiscalitate, Laszlo Kovacs, a apreciat că guvernului de la Bucureşti îi va reveni nu numai obligaţia de a modifica legislaţia astfel încât aceasta să fie armonizată cu cea europeană, dar şi aceea de returnare a sumelor percepute în mod injust prin taxa de primă înmatriculare. Comisarul european a dat exemplul Ungariei care a fost condamnată de CEJ în urma unei situaţii asemănătoare,

[1] Acesta interzice oricărui stat membru să aplice în mod direct sau indirect o impozitare excesivă asupra produselor provenite din alt stat membru sau orice mod de impozitare ce ar constitui o formă de protecţie indirectă a altor produse. **Art. 90 TCE** interzice deci orice discriminare fiscală ce ar acorda un avantaj comparativ produselor unui stat membru.

[2] Nivelul taxei porneşte de la 68 de euro, pentru autovehiculele noi, foarte mici, cu o capacitate cilindrică de 600 cmc, dotate cu catalizator tip EURO 4 şi ajunge până la 8.586 euro pentru autoturismele mai vechi de şase ani, fără catalizator şi cu o capacitate cilindrică de peste 3.000 cmc.

precizând că în condiţiile în care guvernul român ar adopta o Ordonanţă de Urgenţă pentru modificarea taxei, astfel încât normele în materie să fie armonizate cu legislaţia europeană, procedurile de sancţionare demarate împotriva României vor fi abandonate, dar acest lucru nu va absolvi autorităţile de returnarea totală sau parţială a taxelor deja percepute.

Însă o problemă tehnică ce se desprinde la nivel procedural în cazul unei decizii a CEJ este că această decizie nu va deveni direct aplicabilă în subiecţilor de drept români. Doar deciziile instanţelor din România sunt îndrituite ca, pe baza jurisprudenţei europene, să se pronunţe asupra cazurilor concrete.

Bibliografie

Copenhagen Economics - *Study on reduced VAT applied to goods and services in the Member States of the European Union*. Final report, June 2007.

Cattoir, Philippe - *A history of the "tax package" - The principles and issues underlying the community approach.* European Commission, Brussels, 2006

Dăianu, D; Doltu, D; Pîslaru, D – *Transpunerea în România a normelor Uniunii Europene în domeniul impozitării indirecte*. IER, 2002.

European Commission – *Proposal for a Council Decision authorising Romania to apply a reduced rate of VAT to certain labour-intensive services referred to in Article 28(6) of Directive 77/388/ECC.* Brussels, 2007.

European Commission – *Proposal for a Council Directive amending VAT Directive 2006/112/EC of 28 Novemeber 2006 on the common szstem of value added tax.* Brussels, 2007.

EUROPOLITICS, Friday 29 June 2007, No. 3337, 35th year.

Hamaekers, Hubert – *Taxation Trends in Europe*. International Bureau of Fiscal Documentation, 2003.

Kovacs, Laszlo - *VAT reduced rates on the labour intensive services*. Speech at the conference organised by the European Hotel, Restaurant, Coffee Association, Budapest, 19/01/2007.

Martinez-Monga, C.; Maza Lasierra, L.A. & Igal, J.Y. – *Asset Booms and Tax Receipts: The case of Spain, 1995-2006*. Working paper (draft), DG ECFIN, July 2007.

PriceWaterhouseCoopers – *Global VAT developments*. Issue 2, February 2007.

PriceWaterhouseCoopers ***- Shifting the balance - the evolution of indirect taxes,*** 2007.

PriceWaterhouseCoopers - The World Bank – *Paying Taxes 2008. The Global Picture*. 2007.

Taxation and Customs Union DG, EC – *Taxation trends in the EU,* 2007

Wallace, H.; Wallace, W. & Pollack, M. A. – *Policy-Making in the European Union*. Fifth Edition, Oxford University Press, 2005.

www.eu2007.de – Germany, Presidency of the European Union.

www.eu2007.pt – Portugal, Presidency of the European Union.

DEZVOLTAREA ÎNVĂŢĂMÂNTULUI SUPERIOR DIN ROMÂNIA



Ion PLUMB
Profesor universitar doctor
Andreea ZAMFIR
Lector universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Politicile educaţionale pun un accent din ce în ce mai mare pe inovaţie şi schimbare organizaţională în cadrul instituţiilor de învăţământ, care sunt considerate absolut necesare pentru a alinia mai eficient educaţia şi formarea continuă la cerinţele societăţii bazate pe cunoştinţe. În prezent, învăţământul universitar european se confruntă cu schimbări profunde În societatea şi economia bazate pe cunoştinţe educaţia universitară trebuie să joace un rol important în ridicarea nivelului de cunoştinţe, aptitudini şi competenţe. De aceea, în lucrare se prezintă evoluţia învăţământului superior din România urmare a Procesului Bologna şi de asemenea, o analiză comparativă a structurii învăţământului superior european. În finalul lucrării sunt formulate unele concluzii şi recomandări pentru dezvoltarea ulterioară a învăţământului superior din România, astfel încât să fie valorificate noile oportunităţi educaţionale.*

Cuvinte-cheie: management educaţional, învăţământ superior, Procesul Bologna, educaţie economică, societate bazată pe cunoştinţe.

Clasificare REL: 4B, 4D.



Introducere

Dezvoltarea societăţii bazate pe cunoştinţe conduce la o creştere a solicitărilor pentru competenţe cheie în sfera personală, publică şi profesională. Modul în care indivizii accesează informaţiile şi serviciile se află într-o continuă schimbare, iar structurile societale se modifică de asemenea. Coeziunea socială şi dezvoltarea unor medii democratice sunt probleme actuale, a căror rezolvare presupune informare, preocupare şi implicare a indivizilor. Tocmai de aceea, cunoştinţele, aptitudinile şi atitudinile fiecărui individ suportă schimbări profunde. Tendinţa de globalizare economică afectează piaţa muncii prin schimbările rapide şi frecvente care se produc, prin introducerea de noi tehnologii şi prin noi abordări în organizarea companiilor. Angajaţii trebuie să îşi adapteze aptitudinile la cerinţele postului, precum şi să acumuleze competenţe generice care să îi ajute să se adapteze la schimbare. Cunoştinţele, aptitudinile şi atitudinea forţei de muncă sunt factori majori ai inovării, productivităţii şi competitivităţii şi contribuie la motivare, la obţinerea satisfacţiei în muncă a salariaţilor, precum şi la creşterea calităţii muncii. (Comisia Europeană, 2005).

Învăţământul universitar european se confruntă în prezent cu schimbări extensive, întrucât obiectivul fundamental al Procesului de la Bologna, învăţământul universitar european, ar trebui în întregime implementat până în anul 2010. Educaţia şi trainingul de înaltă calitate reprezintă cele mai bune modalităţi prin care se oferă fiecărui cetăţean mijloace de integrare şi de participare activă în viaţa socială şi profesională. De aceea este necesar să se înlăture barierele socio-economice care ar putea limita accesul la învăţământul universitar (Eurydice (b), 2007).

Procesul Bologna este rezultatul unei serii de întâlniri a miniştrilor responsabili de învăţământul superior, întâlniri în cadrul cărora au fost adoptate decizii pentru punerea bazelor Învăţământului Superior European până în anul 2010. Începând din 1998, şase întâlniri ministeriale au fost dedicate schiţării Procesului de la Bologna, întâlniri ce au avut loc în diverse oraşe Europene, precum Paris (la Sorbona), Bologna, Praga, Berlin, Bergen şi Londra (Eurydice (a), 2007).

Până în mai 2007, Procesul Bologna s-a extins la 46 de state semnatare. *Întâlnirea de la Londra* din 17-18 mai 2007 s-a axat pe dezvoltările recente ale Procesului de la Bologna în diferitele ţări semnatare. Schimbările din învăţământul universitar european au atras atenţia tuturor ţărilor, conducând la necesitatea elaborării unei strategii externe. Dezvoltările din ultimii doi ani au reprezentat un important pas înainte pentru punerea bazelor Sistemului de Învăţământ Superior European (EHEA). Având în vedere vasta cultură europeană, toate statele contribuie la dezvoltarea EHEA pe baza autonomiei instituţionale, libertăţii academice, egalităţii de şanse şi principiilor democratice care vor facilita mobilitatea, vor creşte gradul de ocupare şi vor întări atractivitatea şi competitivitatea europene. Într-o lume aflată într-o continuă schimbare va exista o necesitate permanentă de adaptare a sistemelor de învăţământ superior pentru ca EHEA să rămână competitivă şi să răspundă eficient provocărilor globalizării. Pe termen scurt, implementarea reformelor Bologna reprezintă de asemenea o cerinţă importantă.

Procesul Bologna reprezintă mai mult decât simple politici convergente stabilite de autorităţile publice. Instituţiile de învăţământ superior, personalul şi studenţii au avut o contribuţie impresionantă la implementarea reformelor şi vor continua să definească Sistemul Educaţional Superior.

Evoluţia învăţământului superior din România

Reforma structurii învăţământului superior din România desfăşurată în prezent vizează creşterea mobilităţii studenţilor, creşterea şanselor lor pe piaţa muncii, reducerea numărului de specializări universitare şi creşterea participării la programele de masterat şi doctorale.

România a făcut paşi importanţi către Spaţiul European al Învăţământului Superior prin reorganizarea întregului spectru de programe universitare. Astfel, s-a adoptat o nouă structură a învăţământului superior prin Legea 288/2004 privind organizarea studiilor universitare, care oferă cadrul legislativ al introducerii celor trei cicluri: studii de licenţă, de master şi doctorale, conform obiectivelor Procesului Bologna. Legea a intrat în vigoare în anul universitar 2005-2006, iar prima generaţie de licenţiaţi va fi în anul 2008.

Învăţământul superior din România este oferit atât de instituţii de stat, cât şi de instituţii particulare. Toate instituţiile de învăţământ superior se află în subordinea Ministerului Educaţiei şi Cercetării. Sub autoritatea ministerului sunt plasate agenţii care joacă un rol foarte important în domenii precum finanţarea şi cercetarea ştiinţifică sau parteneriatul cu mediul social şi economic: Consiliul Naţional de Finanţare a Învăţământului Superior, Consiliul Naţional al Cercetării Ştiinţifice din Învăţământul Superior, Agenţia Naţională pentru Calificările din Învăţământul Superior şi Parteneriat cu Mediul Economic şi Social (ACPART).

În ceea ce priveşte structura instituţională, în prezent, în România există:

- 56 de instituţii de învăţământ superior de stat acreditate (49 de instituţii de învăţământ superior de stat civile state şi 7 universităţi militare);
- 29 de instituţii de învăţământ superior particular acreditate;
- 28 de instituţii de învăţământ superior particular acreditate autorizate să funcţioneze provizoriu;
- 6 şcoli postuniversitare.

Academiile sunt instituţii de învăţământ superior care îşi pregătesc absolvenţii pentru un anumit domeniu (economie, muzică etc.), iar Universităţile Politehnice pregătesc

studenţii pentru domeniile de studiu tehnice. Toate prevederile legislaţiei se aplică în aceeaşi măsură instituţiilor de stat şi celor particulare.

Există o echipă naţională de promotori ai Procesului Bologna, structurată pe trei domenii de competenţă: ECTS, asigurarea calităţii şi sistemul cu trei cicluri. Membrii echipei au participat la seminarii şi conferinţe europene, la ateliere de lucru regionale, au redactat materiale informative despre progresele Procesului Bologna şi au organizat vizite de studiu pentru a sprijini cu sfaturi universităţile mai puţin avansate în privinţa implementării obiectivelor Procesului Bologna.

Organizaţiile studenţeşti sunt profund implicate în obiectivele Procesului Bologna şi în succesul reformei în România. Ele sunt partenere ale Ministerului Educaţiei şi Cercetării, participă la şedinţa lunară cu reprezentanţii Ministerului şi discută problemele principale legate de sistemul de sprijinire a studenţilor din România şi de restructurarea sistemului diplomelor, pentru creşte potenţialul de angajare în câmpul muncii a studenţilor.

Pentru evaluarea stadiului actual de implementare a procesului Bologna se utilizează în practica europeană un sistem de indicatori repartizaţi în funcţie de următoarele criterii:

a. Sistemul de acordare a diplomelor, incluzând următorii indicatori:
   1. Stadiul de implementare a primului şi al celui de-al doilea ciclu de studii;
   2. Accesul la ciclul următor de studii;
   3. Implementarea sistemului naţional de calificări;
b. Asigurarea calităţii:
   4. Implementarea naţională a Standardelor şi Direcţiilor pentru asigurarea calităţii în cadrul spaţiului european al învăţământului superior;
   5. Stadiul dezvoltării sistemului extern de asigurare a calităţii;
   6. Nivelul de participare a studenţilor în procesul de asigurare a calităţii;
   7. Nivelul de participare internaţională în procesul de asigurare a calităţii;
c. Recunoaşterea diplomelor şi a duratei studiilor:
   8. Stadiul implementării suplimentului de diplomă;
   9. Implementarea naţională a principiilor Convenţiei de Recunoaştere de la Lisabona;
   10. Stadiul implementării ECTS;
d. Formarea permanentă:
   11. Recunoaşterea învăţământului anterior;
e. Diplome în colaborare:
   12. Recunoaşterea diplomelor obţinute în colaborare.

În cazul României, evaluarea stadiului actual al implementării procesului Bologna ne conduce la următoarele rezultate pentru indicatorii menţionaţi:

1. În anul universitar 2006/2007 între 60%-89% din totalul studenţilor sunt înmatriculaţi într-un sistem de studii pe două cicluri, în concordanţă cu principiile de la Bologna;
2. Toate specializările primului ciclu oferă acces la mai multe programe din ciclul al doilea şi toate programele din ciclul al doilea oferă acces către programe din ciclul al treilea, cel puţin la nivelul unei treimi, fără a exista probleme majore de trecere de la un ciclu la altul;
3. O propunere pentru un sistem naţional de calificări în concordanţă cu sistemul de calificări de la nivelul Spaţiului European al Învăţământului Superior a fost discutată cu toate părţile relevante de la nivel naţional şi un program de implementare a fost stabilit;

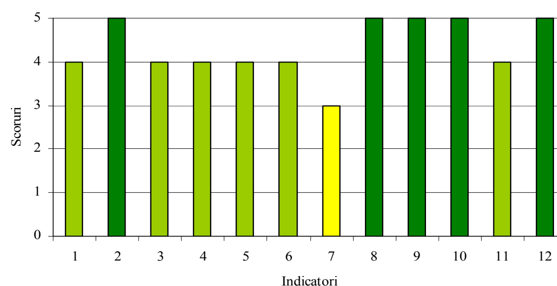
4. Procesul implementării unui sistem naţional de asigurare a calităţii în concordanţă cu standardele şi direcţiile de asigurare a calităţii la nivelul spaţiului european al învăţământului superior a fost demarat;
5. Un sistem de asigurare a calităţii este în funcţiune la nivel naţional şi se aplică tuturor instituţiilor de învăţământ superior. Acest sistem acoperă trei elemente: realizările interne, revizuirea externă şi publicarea rezultatelor;
6. Participarea studenţilor în cadrul a trei din următoarele patru nivele:
   - în managementul organizaţiilor naţionale pentru asigurarea calităţii;
   - în auditarea externă a instituţiilor de învăţământ superior şi/sau a programelor: fie în echipe de experţi, ca observatori, fie ca participanţi în cadrul procesului de decizie;
   - în consultările din cadrul evaluărilor externe;
   - în evaluările interne;
7. Participarea internaţională are loc la două dintre cele patru nivele:
   - în guvernarea organismelor naţionale pentru asigurarea calităţii;
   - în evaluarea externă a agenţiilor pentru asigurarea calităţii;
   - în calitate de membri observatori în cadrul echipelor de evaluare externă a instituţiilor de învăţământ superior şi/sau a programelor;
   - participare în cadrul ENQA sau în cadrul oricăror altor reţele internaţionale;
8. Fiecare student care va absolvă în anul 2007, primeşte un supliment de diplomă într-o limbă de circulaţie europeană, în mod automat şi gratuit;
9. Convenţia a fost ratificată, legislaţia în vigoare se aliniază cadrului legal al Convenţiei de la Lisabona. Suplimentele de diplomă au fost legiferate şi aplicate în practică, astfel încât sunt respectate cinci principii:
   - aplicanţii au dreptul la o evaluare corectă;
   - va exista o recunoaştere dacă nu vor putea fi dovedite diferenţe substanţiale;
   - în cazul unor decizii negative autoritatea de recunoaştere competentă va trebui să demonstreze existenţa unei/unor diferenţe substanţiale;
   - fiecare stat trebuie să se asigure că sunt oferite informaţii referitoare la instituţiile sale de învăţământ şi la programele pe care acestea le oferă;
   - au fost puse bazele ENIC;
10. În 2007 creditele ECTS sunt utilizate în cadrul tuturor programelor din primul şi al doilea ciclu de studii, existând posibilitatea creditelor transferabile şi acumulării acestora;
11. Există proceduri naţionale sau politici pentru recunoaşterea educaţiei anterioare, dar acestea sunt folosite pentru un singur scop din cele menţionate mai sus;
12. Legislaţia permite şi încurajează stabilirea de programe în colaborare. Mai multe instituţii de învăţământ superior deja au creat programe în colaborare şi acordă diplome recunoscute la nivel naţional în colaborare cu alte instituţii de învăţământ superior din alte state.

Pentru fiecare indicator se acordă scoruri de la 5 (cel mai bine) la 1 (cel mai slab), iar fiecărui scor i se asociază o culoare după cum urmează: verde închis (5), verde deschis (4), galben (3), portocaliu (2) şi roşu (1). În figura 1 sunt reprezentate scorurile obţinute de România pentru implementarea procesului Bologna.

Se remarcă faptul că principalele progrese ale României după anul 2005 includ (Rauhvargers et al., 2007: pp. 73):

- implementarea legislaţiei pentru definirea structurii programelor din ciclul al treilea de studii;
- crearea condiţiilor necesare pentru dezvoltarea unui sistem post-doctoral;
- extinderea utilizării sistemului ECTS şi a foilor matricole;

- dezvoltarea unui cadru de asigurare a calităţii prin înfiinţarea Agenţiei Române pentru Asigurarea Calităţii în Învăţământul Superior (ARACIS), care a aplicat pentru a deveni membru ENQA;
- un nou cadru metodologic pentru evaluarea externă a asigurării calităţii;
- înfiinţarea unei agenţii naţionale pentru calificări la nivelul învăţământului superior, cu scopul de a dezvolta şi implementa un cadru de calificări naţionale.



Sursa: Adaptare după Rauhvargers et al., 2007: pp. 73

Figura 1. Scorurile României pentru Procesul Bologna

Progresele României comparativ cu alte ţări

În tabelul 1 se prezintă numărul de ţări pe fiecare scor obţinut pentru indicatorii 1-12 şi se evidenţiază poziţia României pentru fiecare indicator.

Tabelul 1

Numărul de ţări din fiecare categorie pentru fiecare indicator

Indicator	Verde (5)	Verde deschis (4)	Galben (3)	Portocaliu (2)	Roşu (1)
1.	23	11	10	4	0
2.	37	5	2	1	3
3.	7	6	11	23	1
4.	17	26	4	1	0
5.	18	23	5	2	0
6.	17	16	11	4	0
7.	11	14	16	3	4
8.	25	7	14	1	1
9.	31	5	1	3	8
10.	27	9	6	6	0
11.	17	11	9	9	2
12.	32	16	0	0	0

Sursa: Adaptare după Rauhvargers et al., 2007: pp. 80.

Pe baza datelor din tabelul 1 se poate calcula o medie ponderată a scorurilor obţinute de cele 48 de ţări incluse în Procesul Bologna. În tabelul 2 şi figura 2 se prezintă comparativ scorurile României şi media scorurilor ţărilor care au aderat la Procesul Bologna.

Tabelul 2

Scoruri medii şi scoruri pentru România

Indicator	Media ponderată a scorurilor	Scoruri pentru România
1.	4,1	4
2.	4,5	5
3.	2,9	4
4.	4,2	4
5.	4,2	4
6.	4	4
7.	3,5	3
8.	4,1	5
9.	4	5
10.	4,2	5
11.	3,7	4
12.	4,7	5

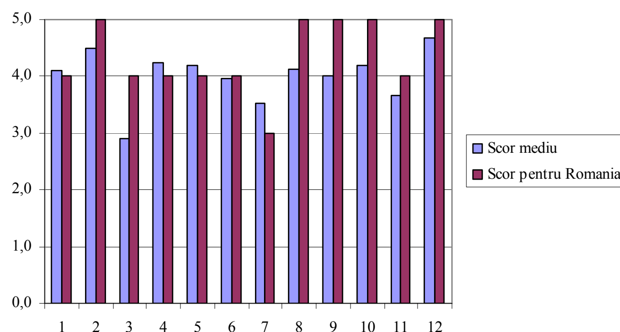


Figura 2. Scoruri medii şi scoruri pentru România

Principalele probleme pe care trebuie să le rezolve învăţământul superior românesc sunt următoarele (Rauhvargers et al., 2007: pp. 73; MEC, 2007: pp.22):

- crearea Cadrului Naţional al Calificărilor, pe baza rezultatelor educaţiei şi descrise din punct de vedere al cunoştinţelor, competenţelor şi abilităţilor;
- separarea instituţiilor de învăţământ superior: de educaţie, de cercetare şi de educaţie şi cercetare;
- trecerea de la paradigmele de educaţie bazate pe predare la cele bazate pe învăţare;
- evaluarea tuturor instituţiilor de învăţământ superior şi a tuturor programelor de studii;
- creşterea fondurilor bugetare pentru învăţământului superior, alocate pe baza sporirii calităţii;
- transferabilitatea burselor;
- formarea formatorilor;
- creşterea mobilităţii studenţilor şi profesorilor prin introducerea de granturi;
- crearea Strategiei Viabile de Dezvoltare a Educaţiei.

Concluzii

Procesul Bologna trebuie perceput ca un proces care oferă o direcţie esenţială pentru dezvoltare socială, dar cultura organizaţională a universităţilor încetineşte implementarea acestui proces. În programele analitice încă predomină cunoştinţele teoretice şi nu învăţarea practică şi de aceea este nevoie de o abordare orientată spre învăţare.

Educaţia universitară trebuie să aibă o contribuţie importantă la întărirea coeziunii sociale, reducerea inegalităţilor şi creşterea nivelului de cunoştinţe, aptitudini şi competenţe la scara întregii societăţi. Ca urmare, politicile aplicate ar trebui să ţintească spre maximizarea potenţialului de dezvoltare personală a indivizilor şi a contribuţiei lor la societatea bazată pe cunoştinţe, democratică şi sustenabilă. Corpul studenţesc trebuie să reflecte diversitatea populaţiei, iar studenţii să îşi poată finaliza studiile fără a se face discriminări privind statutul lor economic şi social. Prin urmare, eforturile pentru oferirea unor servicii de calitate studenţilor, pentru crearea unor căi mai flexibile de învăţare, pentru atragerea de studenţi pe baza egalităţii de şanse trebuie să continue.

Concentrarea eforturilor pentru implementarea unui cadru de calificări naţionale până în anul 2010, asigurarea legăturii dintre cadrul naţional de calificări şi alte direcţii de acţiune (asigurarea calităţii, credite transferabile şi sistemul de asigurări, formarea permanentă, modalităţile flexibile de învăţare şi dimensiunea socială), promovarea progresului la nivelul tuturor liniilor de acţiune, crearea de legături formale între Procesul Bologna şi reţeaua ENIC/NARIC pentru dezvoltarea planurilor naţionale de acţiune în vederea recunoaşterii etc. sunt numai câteva dintre recomandările care vor conduce la dezvoltarea şi perfecţionarea sistemului de învăţământ superior european.

Bibliografie

Commission of the European Communities, *Proposal for a Recommendation of the European Parliament and of the Council on Key Competences for Lifelong Learning*, COM(2005)548 final, Brussels, 10.11.2005

Corbett, A., *Universities and the Europe of Knowledge. Ideas, Institutions and Policy Entrepreneurship in European Union Higher Education Policy, 1955-2005*, Houndmills: Palgrave Macmillan, 2005.

Eurydice (a), *Focus on the Structure of Higher Education in Europe 2006/07. National Trends in the Bologna Process*, Eurydice European Unit, Brussels, 2007

Eurydice (b), *Key Data on Higher Education in Europe, 2007 Edition*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2007

Rauhvargers, A. et al., *Bologna Process Stocktaking Report 2007, Report from a working group appointed by the Bologna Follow-up Group to the Ministerial Conference in London, May 2007*, Department for Education and Skills, London, 2007

***,Bologna Process The Official Web Site 2007-2009, http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/

***, London Communique, http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/documents/MDC/London-Communiqué-18May2007.pdf

***,http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/National-reports-2007/National_Report_Romania2007.pdf

***, *România. Raportul Naţional Londra 2007*, Ministerul Educaţiei şi Cercetării, 2007, http://www.edu.ro/index.php/resurse/7942

***, Procesul Bologna. Web-site-ul oficial 2007-2009, http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna/links/Romania.htm

PLATFORMĂ DECIZIONALĂ. INTERFERENȚA PUBLIC-PRIVAT

■

Ioana Teodora DINU
Doctorand
Şcoala Naţională de Studii Politice
şi Administrative, Bucureşti

Rezumat. *Această comunicare propune un model adaptat de filtrare decizională prin focalizarea unor mecanisme de analiză asupra cadrului definit. Domeniul ales este unul de departe lipsit de saturație, sectorul public cunoscând de-abia în ultimii ani o orientare către creştere prin inovație. Pregătirea mea mă împinge către adaptarea mecanismelor specifice economiei private pe structura economiei publice în vederea evidențierii „gap"-urilor administrative. Găsesc necesară stabilirea unei viziuni clare, a unei misiuni bine definite – întotdeauna bine fructificată de către sectorul public -, însă accentuarea analizelor input-output este cea care asigură o abordare pe termen lung. Se desprinde astfel nevoia de a crea un sistem simplu, flexibil şi eficient de alocare a resurselor publice, de eficientizare a deciziei publice, în speță folosirea metodelor/tehnicilor care caută să evalueze teoriile economice, să explice principiile economice prin dezvoltarea şi aplicarea metodelor cantitative şi statistice, dar şi a modelelor care permit prelucrarea informațiilor incerte şi care nu omit complexitatea instituțională din domeniu.*

Cuvinte-cheie: decizia publică; management; inovație; resurse publice; eficiență.

■

1. Introducere

Încercarea de a plia un mecanism – specific economiei private – pe structura economiei publice nu este deloc nouă. Premisele acestei încercări au fost dintotdeauna clare. La fel ca într-o corporație privată, şi sistemul public lucrează tot cu oameni, obiective, termene-limită şi strategii, ceea ce induce ideea unei uşurințe a aplicării instrumentelor private. Strategia de afaceri a fost de multe ori numită o artă a dezechilibrelor, făcându-se referire la resursele bogate folosite cu scopul realizării unor obiective restrânse. Prin urmare, strategia unei instituții publice poate fi denumită arta imperfecțiunii, ea vizând folosirea resurselor limitate pentru îndeplinirea foarte multor obiective. Diferența dintre cele două segmente, public – privat, nu este legată neapărat de cantitatea de bani disponibilă, ci de faptul că o corporație privată îşi poate limita obiectivele în funcție de resursele existente, spre deosebire de o instituție publică, care trebuie să fie dedicată unor obiective ce sunt, de cele mai multe ori, orientate spre împlinire socială, nu financiară. Mai mult decât atât, dacă atunci când vorbim de piață, vorbim de un mecanism de alocare, este lesne de înțeles că nu este şi cazul guvernului, care trebuie nu numai să aleagă o alocare corectă ce trebuie să aducă bunăstare publică, dar să fie şi o alocare eficientă.

Resursele economice pe care sectorul public le are la dispoziție trebuie administrate cu mare grijă şi responsabilitate, guvernul având sarcina nobilă de a estima nevoia publică pentru bunurile sau serviciile de a căror distribuție sau ofertă se ocupă.

2. Portretizarea Deciziei Publice

Consider că este foarte important ca analiza mea să urmeze fazele unui „*zoom in*”, fiind absolut necesară o privire de ansamblu asupra mediului ce creează condiţiile sau care restricţionează folosirea mecanismelor aplicate. Această analiza macro trebuie să îi ataşeze „industriei” publice un anume tip de organizare şi manifestare, care i se potriveşte cel mai bine şi care determină procesul decizional adecvat, ce conduce către subdeciziile din cadrul analizei micro.

Luând în considerare tendinţa de focalizare asupra rezultatelor şi eficienţei „industriei” publice, apare ca firească importarea unui model de analiză uzitat de corporaţiile care intenţionează să intre pe o piaţă nouă şi care caută să acopere riscurile unei astfel de aventuri, printr-o cunoaştere profundă a mediului de afaceri şi, ca urmare, a tipului de decizie ce trebuie luată. Aceste corporaţii alcătuiesc un profil al industriei, care le ajută la definirea strategiei şi a procesului decizional, cel mai adesea fiind folosit modelul celor Cinci Forţe (**vezi anexa 1**) al lui Michael E. Porter[(1)]. Aplicat pentru cazul dorit, acesta surprinde exact factorii ce influenţează mediul economic şi relaţiile dintre aceştia. În ultimii ani, literatura de specialitate a evidenţiat rolul important al cercetării-dezvoltării (R&D) pentru creşterea economică. Ceea ce înainte era doar un cost, apare acum ca o investiţie ce creează valoare, fiind evidentă necesitatea inovaţiei. Tot mai mult, sectorul public îşi cântăreşte resursele disponibile, se îndepărtează de judecata arbitrară şi de argumentarea *ex cathedra*, având în vedere arma secretă a creşterii. A trecut vremea prezentării de *fait accompli* sau a faimoaselor *„sacred cows”*, acele proiecte impuse ale administraţiilor publice, fără profitabilitate socială demonstrată.

Ameninţarea alternativelor poate fi considerată destul de redusă, nu prin prisma unei gândiri monopoliste, ci prin aprecierea realistă a situaţiei impuse de bunurile publice. O corporaţie privată tratează un sistem decizional bazat pe responsabilitate socială (CSR – Corporate Social Responsibility) drept o ultimă treaptă a evoluţiei, o ţintă a dezvoltării. Pentru ea, profitul financiar este pe primul loc, iar cel social poate apărea doar în urma unei creşteri reale susţinute. Bunurile ce fac obiectul său de activitate sunt divizibile, ceea ce înseamnă că, odată consumat un anume bun, nimeni nu îl mai poate exploata, iar cantitatea disponibilă pentru alţii este mai mică. Alternativele în acest caz sunt multiple. Ameninţarea înlocuitorilor este absolut vitală, iar această luptă intensă pentru partea de profit nu face decât să intensifice rivalitatea. Eu iau în calcul însă bunuri ce nu sunt divizibile. Exemplul clasic este cel al „apărării”. Cantitatea de „apărare” disponibilă cetăţenilor nu este divizibilă, adică securitatea resimţită de mine nu conduce la diminuarea „cantităţii” disponibile pentru ceilalţi cetăţeni. Problema ce apare este aceea că, din cauza faptului că se poate consuma fără a fi afectată cantitatea rămasă disponibilă, apare o stimulare de a nu plăti ceea ce îţi este oferit – ***puterea cetăţeanului***. Punctul de referinţă devine astfel bunăvoinţa consumatorului de a plăti, conform principiului „suveranităţii consumatorului”. Mecanismele de piaţă nu ar oferi niciodată un proiect social. Piaţa funcţionează bineînţeles în funcţie de cerere şi ofertă, iar cei ce încearcă să acopere cererea urmăresc maximizarea profitului. O astfel de piaţă, normală de altfel, bazată pe concurenţă, nu ar fi niciodată capabilă să ofere o soluţie de tip Pareto, adică să răspundă la cererea unora, fără să îi afecteze pe alţii – fie ea o „îmbunătăţire Pareto”, *i.e.* să ofere o schimbare care să avantajeze măcar o persoană, fără a dezavantaja pe nimeni, fie o soluţie de „optim Pareto”, atunci când sistemul ajunge într-un stadiu în care este imposibil să mai avantajeze pe cineva, fără a dezavantaja pe altcineva.

Chiar şi aşa, există însă o **putere a ofertantului**, ce stă în faptul că bunul este tot unul economic, fie el şi public, ceea ce înseamnă că este atât rar, cât şi dorit („scarce and desirable”), iar aceste trăsături ale sale îi asigură puterea de atracţie a plăţii în schimbul utilizării sau consumului. De luat în seamă este comportamentul ofertantului pus în faţa

luării unei decizii. Se pot distinge **trei categorii de comportament pentru decizia publică**: comportamentul „optimizator”, comportamentul „satisfăcător” şi comportamentul „justificator” (Munda et al., 1993, p. 43). Deşi majoritatea tehnicilor decizionale se concentrează pe prima categorie, mai puţine pe a doua, în practică ele sunt adesea folosite ca un mijloc de justificare a deciziilor publice, chiar dacă deciziile în sine nu sunt conforme cu *principiile optimizării sau satisfacerii.*

Barierele de intrare ascund, de fapt, sistemul decizional sau, mai exact, centralizarea sau descentralizarea sistemelor de luare a deciziei. Un sistem decizional descentralizat se bazează foarte mult pe cooperare. Dacă această cooperare nu este stimulată, sistemul decizional poate avea de suferit. Cu toate acestea, sistemul decizional descentralizat rămâne avantajos, datorită faptului că nu depinde de existenţa unui nucleu central de decizie, care ar avea sarcina de a colecta şi analiza datele. Acest tip de operaţiuni sunt întotdeauna îngreunate de lipsa unei tehnologii adecvate, care să permită o alocare eficientă a resurselor existente. Un sistem decizional descentralizat ar părea soluţia ideală, însă guvernul s-ar putea afla în imposibilitate decizională atunci când subsistemele eşuează să coopereze. Revine permanent problema măsurării puterii cetăţeanului, a voinţei lui, în urma căreia alocarea bunului public trebuie să fie Pareto-eficientă – benefică cel puţin pentru o persoană, fără a îi dăuna niciunei alteia.

În urma acţiunii acestor forţe, apare *rivalitatea* problemelor ce trebuie rezolvate, problema ierarhizării lor şi, mai important, problema alegerii corecte în ceea ce priveşte alocarea resurselor în direcţia beneficiului social. Simplistic vorbind, este vorba de parcurgerea *drumului între starea actuală şi starea dorită* (Fiala, 1997). Acesta este momentul în care cei în sarcina cărora sunt încredinţate resursele publice – managerii publici care le administrează – trebuie să dea dovadă de responsabilitate şi corectitudine în evaluarea nivelului real al cererii publice pentru bunurile şi serviciile oferite. Această rivalitate dă naştere multor confuzii, motivele ţinând de parametri cruciali precum competenţa decidentului, complexitatea constrângerilor sau criteriile de evaluare considerate. Mecanismele de care se folosesc analiştii pentru a clarifica astfel de situaţii – devenite necesare în urma inovaţiei despre care vorbeam la început şi fără de care nu putem vorbi de o creştere reală – sunt multiple, condiţia de bază fiind ca ele să fie construite în mod logic şi să reflecte corect realitatea ce este modelată. Locul lor în ciclul decizional are o importanţă deosebită, fiind de fapt momentul cheie al depăşirii, sau nu, unui *bottleneck* (*vezi anexa 3*).

3. Concluzie

Decizia de alocare a resurselor publice este un proces complex care presupune eforturi considerabile pe două direcţii: prima, cea a evaluării stării actuale din punct de vedere al constrângerilor bugetare, cadrului legal *ius cogens*, mecanismelor de evaluare, perioadei de timp, pregătirii profesionale, situaţiilor critice, instrumentelor decizionale şi al comunicării, iar a doua, cea a observării diferenţelor ce trebuie reduse pentru eficientizarea alocării resurselor. Acest cadru simulat care permite evaluarea poziţiei alocării resurselor publice, definită de mine în funcţie de mai multe variabile – folosind o diagramă polară (vezi anexa 2) –, este cel ce declanşează modelarea prezentată. Mecanismele prezentate succint (vezi anexa 4) în cadrul ciclului decizional vor face obiectul unei comunicări viitoare, ele trebuind fundamentate pe date clare, corect colectate, care să aducă un plus de realism aplicării ulterioare, însă menţionarea lor este necesară pentru clarificarea direcţiei către care se îndreaptă cernerea deciziei publice.

Ca parte a mecanismului decizional, analizele menţionate iau forma unor modele de autorizaţie sau ale unor planuri de confirmare (publică). Modul de prezentare a concluziilor şi a recomandărilor este la fel de important precum analiza în sine. Este nevoie de o trecere în revistă care să satisfacă nevoia de informare a factorilor de decizie. Probele aduse nu numai că trebuie să fie suficiente, dar trebuie să şi indice traseul raţionamentului. Pentru cei

ce iau decizii, analizele trebuie să curgă, putându-se identifica cu uşurinţă evoluţia raţionamentului – Challenge → Action → Result.

Evoluţia tehnicilor decizionale este una incredibilă şi deloc de ignorat. În final, ca o recunoaştere a acestei evoluţii care ne oferă astăzi posibilităţi nemărginite de inovaţie, nu trebuie să uităm blocstartul acestor tehnici, prima tehnică decizională înregistrată (Pqrton, 1846, p. 547), aceea folosită de Benjamin Franklin care, confruntat cu luarea unei decizii, a scris argumente ce susţineau propunerea pe o faţă a unei hârtii şi argumente în defavoarea propunerii pe cealaltă faţă. Apoi, prin comparaţie, a eliminat toate argumentele, pro şi contra, care aveau cam aceeaşi importanţă. Cele rămase erau acelea care făceau diferenţa şi determinau ... decizia.

Notă

(1) Michael Eugene Porter este profesor la Harvard Business School. Modelul celor 5 forţe a fost dezvoltat de acesta în 1979, folosind iniţial concepte din economia organizaţiei industriale. Cele 5 forţe nominalizate de Porter determină intensitatea competiţională şi atractivitatea pieţei. Orice modificare din interiorul acestor forţe obligă la o reevaluarea a poziţiei şi a strategiei curente. Modelul celor 5 forţe a devenit de-a lungul timpului un instrument puternic pentru disecarea mediului de afaceri, ajutând corporaţia să îşi clarifice punctele tari atât pentru situaţia actuală, cât şi în urma strategiei previzionate. Modelul ajută la evitarea unei decizii greşite. Forţele luate în considerare de Porter sunt:

- puterea furnizorului;
- puterea cumpărătorului;
- rivalitatea rezultată din competiţie;
- ameninţarea înlocuitorilor;
- ameninţarea noilor intraţi pe piaţă.

Acest instrumentat dezvoltat de Michael Porter a fost publicat pentru prima oară în articolul „Cum modelează strategia forţele competitive” („How competitive forces shape strategy”), apărut în Harvard Business Review, nr. 57, martie-aprilie 1979, pp. 86 – 93. Modelul clasic analizează atractivitatea şi profitabilitatea probabilă a unei industrii. De-a lungul anilor, a devenit unul dintre cele mai importante unelte de definire a strategiei. Modelul oferă o reală uşurinţă în adaptarea lui la diferite situaţii, creând posibilitatea stabilirii raportului de forţe dintr-un anumit mediu.

Bibliografie

„Public Sector Efficiency – Evidence for New Member States and Emerging”, Alfonso, A., Schuknecht, L., Tanzi, V., *Working Paper Series no. 581, jan. 2006, ECB*

„Emergent solutions for the information and knowledge economy”, Proceedings Vol.1, 10th SIGEF Congress, Leon, October 9-11, 2003, edited by Enrique Lopez Gonzalez, Cristina Mendana Cuervo, *Universidad de Leon*

Bower, J. L., „Effective Public Management”, *Harvard Business Review, martie-aprilie 1977, nr. 77201*

Dorigo, M., Maniezzo, V. Colorni, A. (1996) – *The Ant System. Optimization by a Colony of Cooperating Agents*,. IEEE Trans. On System, Man and Cybernetics – Part B, vol. 26

Dorigo, M., Maniezzo, V. Colorni, A. (1997) *Ant Colony System: A Cooperative Learning Approach to the Traveling Salesman Problem*, IEEE Trans. On Evolutionary Computation, vol. 1

Fiala, P. – “Models of Cooperative Decision Making” –*Multiple Criteria Decision Making – Proceedings of the Twelfth International Conference, Haegen (Germany),* Gunter Fandel, Tomas Gal (Eds.) In collaboration with Thomas Hanne
Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems 448, Springer, 1997

Goldberg, D. (1989), *Genetic Algorithms in Search, Optimisation and Machine Learning*, Addison Wesley, Boston.

Holland, J.H. (1975), *Adaptation in Natural and Artificial Systems,* University of Michigan Press

Hughes, O.E. (2003) *Public Management & Administration – An Introduction,* ediția a 3a, *PALGRAVE Macmillan*

Lasserre, P. (2003)- *Global Strategic Management,* PALGRAVE Macmillan

Louviere, J.J., „Analyzing Decision Making. Metric Conjoint Analysis”, *Series: Quantitative Applications in the Social sciences, SAGE University Paper, 1988*

Matei, Ani, (2003) *Economie publică – Analiza economică a deciziilor publice,* Ed. Economica

Matei, Lucica (2006), *Management public,* ediția a doua, Editura Economică

Mintzberg, H., „Managing Government, Governing Management”, *Harvard Business Review,* mai-iunie 1996, retipărire 96306

Munda, G., Nijkamp, P. şi Rietveld, P. (1993) – *Information Precision and Multicriteria Evaluation Methods,* în Williams, A., Giardina, E. (1993), *Efficiency in the Public Sector – The Theory and Practice of Cost-Benefit Analysis,* Editura Edward Elgar, Anglia, Marea Britanie, University Press, Cambridge

Nicolescu, O., Verboncu, I., (1999) *Management*, ediția a III-a revizuită, Editura Economică, Bucureşti

Parton, J. (1846): *Life and Times of Benjamin Franklin*, vol.I. Mason Brothers, New York, p.547, in „Decision Making: Some Experiences, Myths and Observations” – Stanley Zionts, *Multiple Criteria Decision Making – Proceedings of the Twelfth International Conference, Haegen (Germany),* Gunter Fandel, Tomas Gal (Eds.) In collaboration with Thomas Hanne, *Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems 448, Springer, 1997*

Pelkmans, J., (2003) *Integrare europeană, Metode şi Analiză Economică,* Institutul European din România, ediția a 2-a

Pollitt, C., Bouckaert, G., (2004) *Reforma managementului public – Analiză comparată,* Editura Epigraf, Chişinău

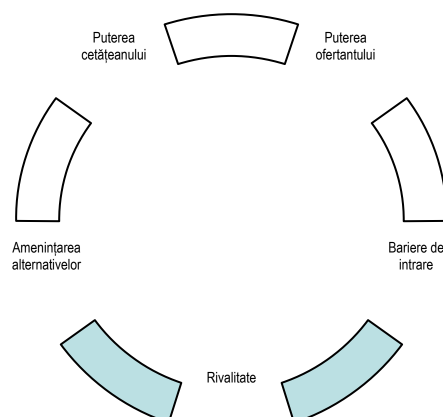
Simon, H.A., (2004) *Comportamentul administrativ: studiu asupra proceselor de luare a deciziilor în structurile administrative,* Editura Ştiința, Chişinău

Williams, A., Giardina, E. (1993) – *Efficiency in the Public Sector – The Theory and Practice of Cost-Benefit Analysis,* Editura Edward Elgar, Anglia, Marea Britanie, University Press, Cambridge

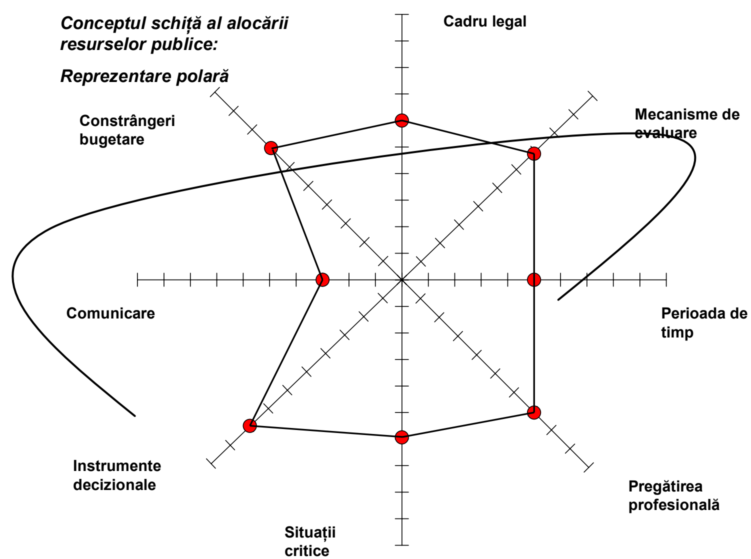
Witztum, A., (2004) *Economics*, Oxford University Press, Sicodinet.unileon.es

Zadeh, L.A., „Fuzzy Sets”, în *Information and Control*, 8, 1965, pp. 338-53

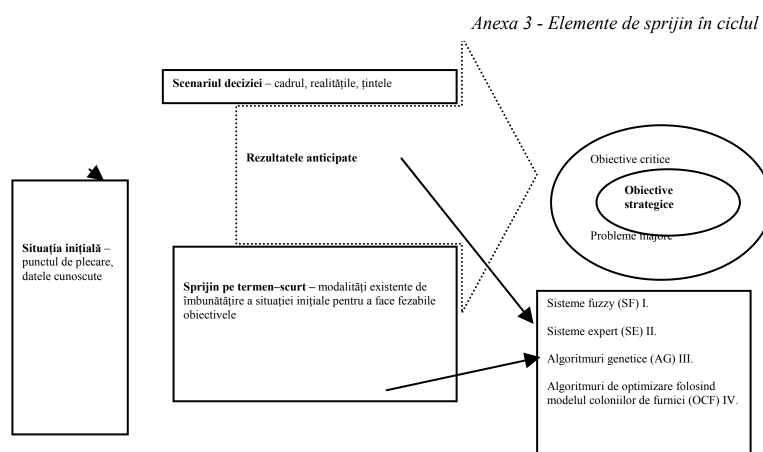
Anexa 1 - Modelul adaptat al celor cinci forţe



Anexa 2- Diagramă polară



Anexa 3 - Elemente de sprijin în ciclul



Anexa 4

I. Sisteme fuzzy (SF)

Zadeh scria în 1965 (5): „când creşte complexitatea unui sistem, scade abilitatea noastră de face o afirmație precisă şi semnificativă a comportamentului său, până când este atins un prag sub care precizia şi însemnătatea (relevanța) devin caracteristici incompatibile" (principiul incompatibilității).

Modelele tradiționale matematice întâmpină probleme atunci când sunt folosite pentru analizarea situațiilor incerte şi complexe. Aceste modele tradiționale se bazează pe certitudinea informației, însă realitatea oferă tot mai multe situații caracterizate de schimbare continuă, iar decizia publică este de departe o situație înscrisă în această categorie. Instrumentele decizionale clasice îşi pierd forța atunci când informația pe care trebuie să o prelucreze este subiectivă şi vagă. Acest fapt a condus la sugerarea aplicării teoriei mulțimilor fuzzy, în mediul sinuos al deciziei publice.

II. Sisteme expert (SE) – se folosesc de asemenea în cazul problemelor complexe, pentru care nu există algoritmuri prestabilite sau acestea nu se pot aplica. SE sunt produse ale inteligenței artificiale, care imită comportamentul unui expert în soluționarea unei probleme. Aceste sisteme urmăresc simularea raționamentelor umane, astfel încât:

- Utilizează norme şi structuri care conțin cunoştințe şi experiențe ale specialiştilor;
- Deduc în mod logic concluziile;
- Au capacitate de interpretare a datelor ambigue;
- Permit manipularea cunoştințelor influențate de valori probabilistice.

III. Algoritmuri genetice (AG) – sunt metode bazate pe procese genetice ale organismelor vii ce sunt folosite în soluționarea problemelor de optimizare şi examinare. Acestea au fost dezvoltate în primul rând de Holland (1975), iar mai târziu şi de Goldberg (1989) (7). AG fac referire la comportamentul natural, conform căruia indivizii sunt într-o permanentă competiție cu semenii lor, astfel încât cei care reuşesc să supraviețuiască au şanse mai mari să genereze un număr mare de descendenți, în timp ce indivizii mai puțin înzestrați determină un număr mai mic de descendenți.

IV. Algoritmuri de optimizare folosind modelul coloniilor de furnici (OCF) – reproduc comportamentul furnicilor. Iniţiatorii acestor studii sunt Dorigo, Maniezzo şi Colorni (1996, 1997). Se referă la modelarea, în formă aproximată, a unui fenomen existent în natură şi implică un comportament inteligent, ce oferă soluţii bune pentru probleme definite de multe variabile. În esenţă, caracteristica ce permite exploatarea acestor colonii în sensul rezolvării unui proces decizional complex este forma lor de a găsi cel mai scurt drum între furnicar şi mâncare, mai ales că furnicile sunt oarbe. În drumul lor, furnicile emană o substanţă (feromon) pe care o pot mirosi – aceasta fiind modalitatea lor de întoarcere – şi care le permite de asemenea şi altor furnici să găsească mâncarea. Atunci când o furnică întâmpină un obstacol, ea decide ocolirea acestuia într-un mod probabilistic. În timp, furnicile aleg un singur drum, acela pe care a fost lăsată cea mai mare cantitate de feromoni. Drumul respectiv este şi cel mai scurt, concentraţia mare de feromon dovedind faptul că furnicile au avut timp să parcurgă drumul de mai multe ori. Drumul mai lung nu poate păstra o cantitate mare de feromoni, întrucât aceştia se evaporă. Continuitatea acţiunii coloniei permite urmărirea feromonilor care indică mereu un drum tot mai scurt.

INVESTIȚIA ÎN OAMENI PE PIAȚA ACTUALĂ A MUNCII DIN ROMÂNIA



Mirela Ionela ACELEANU
Lector universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat: *Ştiinţa economică arată că o creştere sustenabilă nu poate fi realizată doar prin investiţii şi asigurarea stabilităţii mediului macroeconomic, dacă acestea nu sunt dublate de progresul tehnic şi investiţia in oameni, care amplifică valoarea capitalului şi a forţei de muncă. De aceea schimbarea de la exploatarea resurselor la exploatarea cunoaşterii reprezintă piatra de încercare a saltului de la competitivitatea bazată pe cost la cea bazată pe valoare. Progresul economic şi social sunt condiţionate de calitatea resurselor de muncă şi de eficienţa productivă şi alocativă a folosirii acestora.*

Studiile arată ca forţa de muncă din România are lacune în calificare, de aceea sistemul educaţional trebuie reorientat în concordanţă cu cererile de pe piaţă muncii.

Pe de altă parte, dimensiunea ocupării şi incluziunii sociale a summit-ului Lisabona este destinată definirii unui cadru cuprinzător pentru a obţine asigurarea că Europa va dispune de o forţă de muncă calificată, bine pregătită şi competitivă, care va fi aptă să se adapteze la schimbare.

Astfel, România trebuie să urmeze tendinţa actuală europeană şi să ţină cont de faptul că performanţele economiei şi capacitatea de a face faţă presiunilor concurenţiale internaţionale sunt direct condiţionate de calitatea factorului uman şi de modificarea structurală a forţei de muncă.

Clasificarea REL: 4D, 8G, 12I, 20A



La nivelul Uniunii Europene, dimensiunea ocupării şi incluziunii sociale a summit-ului Lisabona este destinată definirii unui cadru cuprinzător pentru a obţine asigurarea că Europa va dispune de o **forţă de muncă calificată**, **bine pregătită şi competitivă, care va fi aptă să se adapteze la schimbare**. O ţintă majoră este crearea premiselor pentru economia Europei de a face faţă problemelor care ar putea apărea odată cu îmbătrânirea populaţiei Europei, cu impactul acesteia asupra bugetelor şi în special a sistemului de pensii. Mesajul central al evaluării este acela că o populaţie îmbătrânită va însemna rate mai mari de dependenţă, dacă ocuparea forţei de muncă nu este stimulată. Ţelurile specifice sunt de realizare a unei rate de participare de 70% pentru populaţia cuprinsă între 15 şi 64 de ani, 60% pentru femei şi 50% pentru lucrătorii în vârstă, până în anul 2010.

În acelaşi timp, Agenda Lisabona face legătura între formarea unei forţe de muncă calificate, bine pregătite şi flexibile şi pregătirea continuă şi încurajarea populaţiei să se înscrie la programe de educaţie superioară, instruirea angajaţilor de către companii. În paralel, un obiectiv important al Agendei este de a moderniza sistemele europene de protecţie socială, dintre care unele tind să devină nedurabile pe termen lung şi să creeze presiuni asupra finanţelor publice. Sistemele de pensii în particular trebuie reformate pentru

a evita deficitele care determină scurgerea unor resurse importante de la alte priorităţi cum ar fi investiţiile în capitalul uman.

Investiţia în oameni include investiţia în cunoştinţe, competenţe şi abilităţi. **O importantă componentă a investiţiilor în oameni se consideră a fi investiţia în educaţie.** Educaţia şi instruirea sunt cruciale în cadrul proceselor dedicate constituirii unei Europe a cunoaşterii şi a unei societăţi bazate pe cunoaştere. O serie de studii ale OECD au confirmat importanţa investiţiei în educaţie ca un factor determinant al creşterii şi dezvoltării economice.

OECD a semnalat că 4 din 5 persoane care lucrează în prezent şi care vor lucra în următorii 10 ani, vor avea competenţe învechite. Tocmai de aceea se impune o îmbunătăţire continuă a competenţelor. În timp ce angajatorii văd acest lucru ca pe un cost, există companii care nu investesc în a îmbunătăţi competenţa forţei de muncă ce nu va rezista în viitor. Există o strânsă legătură între importanţa învăţării pe parcursul vieţii şi dezvoltarea economică.

Investiţia în capitalul uman, este ceea ce economiştii numesc investiţia în educaţie, deoarece, în trecut, mulţi economişti considerau că doar investiţia în uzine şi maşini participa la creşterea economică. Se recunoaşte din ce în ce mai mult valoarea educaţiei, care nu mai este considerată a fi un cost, ci o investiţie pe termen lung. Investiţia în educaţie va genera venituri pentru economie, pentru firme şi pentru lucrătorii individuali.

Economiştii subliniază că dezvoltarea economică viitoare se bazează pe cunoaştere şi inovaţie. Acestea depind de competenţele oamenilor obţinute prin sistemul educaţional, de la nivelul preşcolar, până la cel postuniversitar, dar şi de competenţele obţinute pe parcursul vieţii active. Pentru angajaţi, pregătirea continuă pe parcursul vieţii este folositoare pentru că le îmbunătăţeşte competenţele, le aduce satisfacţii, iar, în timp le aduce şi venituri mai mari. Pentru firme, calea de a face faţă schimbărilor viitoare este de a avea angajaţii cu cele mai bune competenţe şi cel mai bine motivaţi.

Angajaţii cu competenţe mai bune vor produce mai mult output, vor utiliza computerele şi maşinile mai eficient şi această eficienţă va duce la reducerea costului unitar, mărind productivitatea şi competitivitatea. Pe de altă parte, investiţia în pregătirea continuă la locul de muncă, va spori flexibilitatea forţei de muncă şi astfel, noi produse şi procese vor fi utilizate mai bine. De asemenea, managerii mai bine instruiţi, vor lua decizii mai bune, mărind eficienţa. Astfel, o mai bună pregătire a angajaţilor şi a managerilor, le va permite sa lucreze mai eficient în echipe, având la bază un dialog mai bun. Acei angajatori care se tem de schimbări nu pot ajunge prea departe în economia bazată pe cunoaştere, în care lucrătorii sunt mult mai bine educaţi, solicită o mai bună satisfacere a ocupării şi dispreţuiesc managementul autoritar.

Există mai multe rapoarte care accentuează importanţa educaţiei şi a pregătirii continue. Două astfel de rapoarte de la nivelul UE concluzionează că adaptarea forţei de muncă la schimbări este una dintre cheile dezvoltării economiei Uniunii Europene şi de aceea învăţarea pe parcursul vieţii trebuie să fie o prioritate majoră. Aceste studii arată că învăţarea pe parcursul vieţii permite adaptarea la noile tehnologii, creşterea participării pe piaţa muncii şi reducerea şomajului.

România nu excelează în încurajarea dezvoltării unei forţe de muncă educate. Conform unui studiu recent, ea are cel mai mare procent al abandonului şcolar timpuriu în regiune, cu 23% din populaţia între 18 şi 24 de ani abandonând toate formele de educaţie şi cel mai mic procent de pregătire continuă. Doar 1% din populaţia între 25 şi 64 de ani a participat la sesiuni de instruire în perioada celor patru săptămâni anterioare efectuării sondajului. Cheltuielile în domeniul educaţiei sunt unele dintre cele mai reduse din ţările Europei Centrale şi de Est. Şomajul pe termen lung în rândul absolvenţilor indică o neconcordanţă între abilităţile oferite de sistemul educaţional şi cererea de pe piaţa muncii.

Sistemul educaţional este într-o perioadă de reformă, ceea ce a determinat anumite schimbări semnificative, în special la nivelul învăţământului obligatoriu.

De exemplu, faţă de ţările Uniunii Europene, România se află pe ultimele locuri în ceea ce priveşte persoanele cu educaţie superioară la 100 de locuitori (11,1% faţă de 22,8% - EU 25) şi ponderea celor care participă la educaţie pe toată durata vieţii la 100 de locuitori (1,6% faţă de 11% - EU 25).

Tabelul 1

Populaţia cu educaţie superioară la 100 locuitori (25-64 ani) (%)

	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2006
EU25	**--**	**20,0**	**20,1**	**20,4**	**21,3**	**21,9**	**22,8**
Finlanda	28,9	32,3	32,3	32,4	33,2	34,2	34,6
Belgia	25,3	27,1	27,6	28,1	29,0	30,4	31
Danemarca	25,4	26,2	28,4	29,6	31,9	32,9	33,5
Norvegia	28,5	31,6	34,0	33,9	31,3	32,3	32,6
Germania	--	23,8	23,5	22,3	24,0	24,5	24,6
Franța	20,1	21,6	22,6	23,5	23,2	23,9	24,9
Spania	20,1	22,7	23,7	24,5	25,2	26,4	28,2
Italia	8,8	9,7	9,8	10,2	10,7	11,6	12,2
Polonia	10,7	11,4	11,8	12,5	14,1	15,6	16,8
Slovenia	14,4	15,9	14,4	15,2	17,8	19,0	20,2
România	**8,7**	**9,3**	**9,8**	**9,8**	**9,6**	**10,6**	**11,1**
Bulgaria	--	18,2	21,3	21,2	21,3	21,7	21,6
Ungaria	13,1	14,1	14	14,2	15,4	16,7	17,1
Turcia	7,5	8,3	8,4	9,1	9,7	--	9,7
SUA	34,9	36,5	37,3	38,1	38,4	--	38,4
Japonia	30,6	33,6	34,1	36,6	37,4	--	37,4

Sursa: European Innovation Scoreboard 2006 Database, European Trend Chart on Innovation, European Commission, 2006, http://trendchart.cordis.lu

Populaţia cu educaţie superioară la 100 de locuitori cuprinde persoanele cu vârsta între 25 şi 64 de ani, care au absolvit una din formele de învăţământ superior.

Cu toate că numărul absolvenţilor de studii superioare a crescut în ultimii ani în România, ponderea populaţiei cu studii superioare în totalul acesteia este destul de redusa faţă de celelalte ţări analizate.

În România dinamica şomajului afectează participarea întregii pieţe a muncii. Deşi în România şomajul a evoluat inevitabil ca o consecinţă a restructurării întreprinderilor şi contracţiei producţiei, în ultimii ani pare să se fi stabilizat în jurul valorii de 7-8%. Aceasta este sub media UE. Acest nivel ale şomajului relativ scăzut, poate fi parţial atribuit restructurării limitate care a avut loc în sectorul întreprinderilor. În acelaşi timp, reducerea ocupării nu a corespuns unei creşteri proporţionale a şomajului, deoarece şomajul pe termen lung descurajează oamenii în a-şi căuta activ de lucru, şi îi exclude din forţa de muncă sau îi îndreaptă către agricultura de subzistenţă. Sectorul economic informal mare, estimat la aproximativ 20% din PIB, poate explica cifrele scăzute privind ocuparea formală şi paradoxul şomajului scăzut. Economia gri pare să furnizeze un număr mare de locuri de muncă prost plătite pentru persoane (cei mai mulţi necalificaţi) care nu pot găsi de lucru în mod formal. Pe de altă parte, numărul important de lucrători care au găsit locuri de muncă în străinătate scade dramatic cifra reală a şomajului. Până acum, numai o parte din cei care lucrează în străinătate sunt înregistraţi oficial ca lucrători, mulţi dintre ei sunt încă consideraţi şomeri în statisticile oficiale interne.

În ciuda nivelului de şomaj mai mare decât media naţională, se poate spune structura economiei este favorabilă muncitorilor calificaţi (cu pregătire medie sau cu specializare tehnică), în condiţiile în care aceştia deţin o pondere foarte mare şi în uşoară creştere atât în populatia activă cât şi în cea ocupată. Pe de altă parte, în 2002 doar 80% din persoanele active cu studii superioare au ocupat o poziţie corespunzătoare nivelului de educaţie.

România a început deja un program de reformă necesar pentru promovarea unei participări crescute la piaţa muncii. Creşterea economică robustă, aşteptată în următorii ani, ar trebui să uşureze crearea de noi locuri de muncă iar tendinţa de descreştere a ratei participării ar trebui să se schimbe. Dar, în plus faţă de promovarea creşterii ca un mijloc de majorare a ocupării forţei de muncă, România are nevoie de politici concepute pentru categoriile cele mai vulnerabile de angajaţi. Femeile şi angajaţii mai în vârstă, în general, sunt defavorizaţi datorită imposibilităţii de a găsi locuri de muncă. Promovarea legislaţiei nediscriminatorii, fără a contribui la punerea în aplicare, aşa cum se întâmplă în prezent în România, nu ajută.

Calitatea şi aptitudinile forţei de muncă ar trebui îmbunătăţite prin încurajarea persoanelor de a se înscrie în programe educaţionale şi cele de formare continuă. Instituţiile de învăţământ ar trebui să iniţieze studii de identificare a situaţiilor de compatibilitate şi incompatibilitate şi să reorienteze profilurile, studiile, programa pentru a crea o forţă de muncă educată, cu calificarea adecvată. Şomerii ar trebui stimulaţi să urmeze programe de instruire pentru a-şi îmbunătăţi sau chiar pentru a-şi modifica aptitudinile. Aceasta necesită o creştere a bugetului dedicat programelor destinate forţei de muncă active pentru a atinge standarde UE. Procentul actual este prea mic, în special având în vedere faptul că studiile au relevat că programele de instruire şi reinstruire, consultanţa şi asistenţa pentru micile afaceri şi programele de realocare şi ocupare a forţei de muncă cresc şansele participanţilor de a găsi locuri de muncă, reducându-se probabilitatea de a obţine beneficii aferente şomajului. În acelaşi timp, firmele ar trebui încurajate prin stimulente fiscale pentru a investi în personal, prin îmbunătăţirea şi actualizarea abilităţilor cu ajutorul programelor de instruire la locul de muncă şi a formării continue.

Educaţia reprezintă un proces continuu, care nu se opreşte după vârsta şcolii. Pregătirea permanentă constituie acum o condiţie cheie a racordării la evoluţiile globale, care au loc cu o viteză incredibilă.

În România, rata de participare la educaţia permanentă a populaţiei în vârstă de 25-64 de ani la 100 de este redusă, fiind de doar 1,6% faţă de 11% în EU 25.

Tabelul 2

Populaţia care participă la educaţie pe toată durata vieţii (25-64 ani) la 100 locuitori (%)

	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU25	**--**	**7,9**	**7,9**	**8,0**	**9,3**	**9,9**	**10,8**	**11**
Finlanda	16,1	19,6	19,3	18,9	25,3	24,6	24,8	24,8
Belgia	4,4	6,8	7,3	6,5	8,5	9,5	10	10
Danemarca	19,8	20,8	17,8	18,4	25,7	27,6	27,6	27,6
Norvegia	--	13,3	14,2	13,3	19,4	19,1	19,4	19,4
Germania	5,3	5,2	5,2	5,8	6,0	7,4	...	8,2
Franţa	2,7	2,8	2,7	2,7	7,4	7,8	7,6	7,6
Spania	4,2	5,0	4,8	4,9	5,8	5,1	12,1	12,1
Italia	4,8	5,5	5,1	4,6	4,7	6,8	6,2	6,2
Polonia	--	--	4,8	4,3	5,0	5,5	5	5
Slovenia	--	--	7,6	9,1	15,1	17,9	17,8	17,8
România	**1,0**	**0,9**	**1,1**	**1,1**	**1,3**	**1,6**	**1,6**	**1,6**
Bulgaria	--	--	1,4	1,3	1,4	1,3	1,1	1,1
Ungaria	3,3	3,1	3,0	3,2	6,0	4,6	4,2	4,2

Sursa: European Innovation Scoreboard 2006 Database, European Trend Chart on Innovation, European Commission, 2006, http://trendchart.cordis.lu

Educația este importantă nu doar doar pentru asigurarea forței de muncă din cercetare, dar și pe latura antreprenoriatului. Comportamentul inovativ al întreprinzătorilor poate fi dezvoltat prin educație în domeniul afacerilor, în domenii precum managementul, marketingul. Apetitul celor care inovează de a porni afacerile corelate, este puternic influențat de abilitatea acestora de a gândi strategic și de acționa într-o manieră profesionistă.

Astfel, România trebuie să urmeze tendința actuală europeană și să țină cont de faptul că performanțele economiei și capacitatea de a face față presiunilor concurențiale internaționale sunt direct condiționate de calitatea factorului uman și de modificarea structurală a forței de muncă.

Bibliografie:

Marta Christina Suciu, "Investiția în educație", *Editura Economică*, Bucureşti, 2000

Michael Mlady, „Regional unemployment in the European Union, Bulgaria and Romania in 2005", General and Regional Statistics 1/2006, htpp://epp.eurostat.ec.europa.eu

*** European Innovation Scoreboard 2006 Database, „European Trend Chart on Innovation", European Commission, 2006, http://trendchart.cordis.lu

*** Grupul de Economie Aplicată & Centrul Român de Politici Economice, „România şi Agenda Lisabona", www.gea.org.ro

*** OECD Statistics, www.oecd.org

POLITICI DE OCUPARE PENTRU O POPULAȚIE ÎMBĂTRÂNITĂ A ROMÂNIEI



Alina Ştefania CREȚU
Asistent universitar doctorand
Roberta CALINICI
Preparator universitar doctorand
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *În ultimii ani problema unei populații din ce în ce mai îmbătrânite în rândul populației ocupate a devenit un subiect de îngrijorare atât pentru guvernanți cât şi pentru actorii de pe piața muncii, implicați la nivel European, mai ales după ce în anul 2000 a fost adoptată Directiva Europeană conform căreia toate persoanele au dreptul la muncă, indiferent de rasă, sex şi mai ales vârstă.*

În calitate de nou stat membru al Uniunii Europene, România trebuie să alinieze legislația proprie la cea europeană, precum şi aplicarea măsurilor şi practicilor privind problema îmbătrânirii populației ocupate. 33% din locuitorii României aveau peste 50 de ani în anul 2006 spre deosebire de 35% în cazul Uniunii Europene. Rata ocupării în rândul populației cu o generației mai în vârstă (50-64) era de 47.5%, adică era sub media europeană (EU-25: 51.9 %).

Problema unei forțe de muncă din ce în ce mai bătrâne în România, a fost luată în calcul încă de la începutul reformelor economice (când la începutul anilor 1990 au avut loc restructurări masive în industria minieră şi metalurgică), timp în care rata şomajului era foarte mare, iar şomerii de peste 45 de ani au devenit gradual şomeri pe termen lung, ne mai fiind în stare să se reintegreze în rândul populației ocupate. Mai mult decât atât, angajatorii, în aceeaşi perioadă, preferau să angajeze persoane mai tinere în detrimentul celor mai în vârstă, datorită faptului că proaspeții absolvenți îndeplineau mai repede criteriile de angajare (de exemplu aveau abilitatea de a lucra cu noile tehnologii, puteau să lucreze mai multe ore şi în condiții de stres, etc.), față de persoanele mai în vârstă care se adaptează mai greu acestor condiții.

Această tendință mai poate fi observată şi astăzi. Astfel, multe persoane aleg să se retragă din câmpul muncii mult mai devreme.

Din aceste motive Guvernul României a luat inițiativa de a crea trei Planuri Naționale de Acțiune pentru Ocupare Forței de Muncă: PNAO 2002-2003, PNAO 2004-2005 and PNAO 2006-2007.

Clasificare REL: *12I*



Rolul actorilor publici în încurajarea unei populații îmbătrânite active în România

Nicio organizație din România nu are ca obiectiv principal încurajarea populației îmbătrânite pentru a rămâne activă. Actorii publici sunt implicați în promovarea ocupării, sănătății în muncă, deci în orice câmp social, încercând să reducă şi pe cât posibil să diminueze orice fel de discriminare.

Cu toate acestea ei abia au inclus în strategiile lor programe sau activităţi şi câteva măsuri privind forţa de muncă îmbătrânită.

În consecinţă putem da aici exemplul guvernului care stipulează în Politica de Protecţie Socială, că una din măsurile active în acest domeniu va fi „promovarea unor programe sociale în parteneriat public privat, pentru a diminua şomajul pe termen lung în rândul populaţiei tinere şi a celei peste 45 de ani, precum şi a persoanelor care se confruntă cu dificultăţi de integrare”.

Planul Naţional de Ocuparea din 2006-2007 include câteva măsuri importante privind forţa de muncă îmbătrânită, sau bătrână, cum ar fi:

– stimularea patronilor în vederea angajării persoanelor de 40 de ani şi peste, conform legii 76/2002 (art. 85);

– proiectarea unor scheme care să acţioneze pe termen lung şi să ţintească forţa de muncă îmbătrânită, şi în acelaşi timp, pe lângă subvenţiile acordate patronilor care angajează persoane de peste 45 de ani, au existat şi alte măsuri care au fost luate, cum ar fi informarea şi consilierea persoanelor în cauză, pentru a creşte şansa acestora de a se angaja;

– au fost create noi legi în ideea de a se obţine un mediu în care adulţii să aibă parte de training-uri, astfel încât să poată obţine certificate de autorizare în diferite domenii, precum şi noi competenţe profesionale;

– îmbunătăţirea noului Cod al Muncii, prin introducerea (includerea) unor măsuri care prevăd training-ul angajaţilor.

Pentru a duce la bun sfârşit sarcina de a diminua şomajul în rândul populaţiei de peste 45 de ani Ministerul muncii şi protecţiei sociale şi-a asumat o serie de responsabilităţi cum ar fi:

– aspecte strategice: asigură implementarea Programului de guvernare de către Guvern în domeniile: ocupare, protecţie şi solidaritate socială, precum şi politicile familiale;

– aspecte reglementative: cadrul legal şi instituţional necesar pentru îndeplinirea unor obiective strategice, adoptarea aquis-ului comunitar şi transpunerea lui în legislaţia românească;

– funcţii manageriale privind operaţionalizarea programului de politici sociale;

– reprezentarea internă şi externă a României în domeniul social, cooperarea cu instituţii similare din Uniunea Europeană şi întreaga lume;

– asigurarea şi monitorizarea unei implementări unitare în conformitate cu legea, şi urmărirea activităţii instituţiilor care se află în subordonanţa MLSSF. Ministerul mai monitorizează şi achitarea dărilor către stat de către angajatori, atât pentru Casa Naţională de Pensii cât şi către Agenţia Naţională a Forţei de Muncă şi către alte instituţii care asigură drepturile sociale.

Politica Comună privind Forţa de Muncă şi Strategia de Dezvoltare a Resurselor Umane incluse în Planul Naţional de Dezvoltare 2004-2006 a avut ca idee principală în Pilonul 3 (Dezvoltarea Resurselor-Umane): lupta activă împotriva excluderii Sociale.

Principalele obiective ale Agenţiei Naţionale a Ocupării ANO sunt:

- instituţionalizarea dialogului social în câmpul professional şi educaţional;
- implementarea strategiilor de training professional;
- implementarea măsurilor de protecţie socială pentru şomeri;

Pentru a îndeplini aceste măsuri ANO are următoarele funcţii:

- organizarea serviciilor de organizare;
- să organizeze şi finanţeze, conform legii, servicii de training pentru persoanele fără loc de muncă;
- să mediteze dialogul dintre sindicate şi patronate, în scopul de a echilibra piaţa muncii;
- să managerieze fondul de asigurare împotriva şomajului;

– să iniţieze propuneri legale şi sa le înainteze Ministerului muncii şi protecţiei sociale;
– să implementeze programele finanţate de Fondul Social European.

Amândouă ministerele au alcătuit "Politica şi strategia României în domeniul sănătăţii şi siguranţei sociale pentru perioada 2004- 2007".

Casa Naţională de Pensii şi alte Asigurări Sociale (CNPAS) a fost creată în anul 2000 şi începând cu ianuarie 2005, potrivit legii 346/2002 modificată printr-o Decizie Guvernamentală de Urgenţă numărul 124/2004 şi legea 57/2005, şi-a mărit câmpul de activitate pentru a acoperi şi accidentele de muncă şi bolile profesionale.

În România se întâlneşte o situaţie particulară, care în Uniunea Europeană este rar întâlnită, mai exact faptul că Fondul Naţional pentru Accidente şi Boli Profesionale a fost creat sub autoritatea Fondului Naţional de Pensii. Mai mult decât atât, Institutul Naţional de Evaluare şi Recuperare Medicală a Capacităţilor, a fost de asemenea creat sub incidenţa Fondului Naţional de Pensii. Acest fapt, nu dă dreptul Institutului şi Fondului Naţional să îşi exercite autonomia în ceea ce priveşte promovarea sănătăţii şi siguranţei la locul de muncă.

Iniţiativele publice privind îmbătrânirea activă. Problema discriminării şi măsuri anti-discriminatorii.

Cel mai important regulament ce vizează lupta împotriva discriminării o constituie legea 27/ 2004 privind Ordonanţa nr. 77/2003 pentru modificarea şi completarea Ordonanţei Guvernului nr. 137/2000 pentru prevenirea şi sancţionarea tuturor formelor de discriminare.

În Ordonanţa de Guvern 137/2000 definirea conceptului de discriminare este incompletă. Tocmai din acest motiv s-a aprobat Ordonanţa de Guvern nr. 77/2003 care oferă o definiţie cât mai exactă a noţiunii de discriminare, având în vedere şi discriminarea pe bază de vârstă.

În art. nr. 2 din Ordonanţa de Guvern nr. 77, din data de 28 August 2003 se stipulează ca "Potrivit prezentei ordonanţe, prin discriminare se înţelege orice deosebire, excludere, restricţie sau preferinţă, pe bază de rasă, naţionalitate, etnie, limbă, religie, categorie socială, convingeri, gen, orientare sexuală, vârstă, dizabilitate, boală cronică necontagioasă, infectarea HIV ori apartenenţa la o categorie defavorizată care are ca scop sau efect restrângerea ori înlăturarea recunoaşterii, folosinţei sau exercitării, în condiţii de egalitate, a drepturilor omului şi a libertăţilor fundamentale ori a drepturilor recunoscute de lege, în domeniul politic, economic, social şi cultural sau în orice alte domenii ale vieţii publice."

A fost elaborat Planul Naţional pentru lupta împotriva Discriminării 2002-2006 şi în capitolul IX numit Dispoziţii Generale se precizează despre implementarea strategiilor în diferite sectoare, ca de exemplu: strategia privind prevenirea şi lupta împotriva discriminării bazată pe vârsta (persoanele tinere, persoanele în vârstă).

Politica Socială/ Sistemul de pensii

În anul 2005, Ordinul elaborat de Ministrul Muncii, Solidarităţii Sociale şi Familiei a aprobat Legea 19/2000 privind sistemul public de pensii şi alte drepturi de asigurări sociale incluzând modificările şi anexele făcute ulterior. Având în vedere Legea nr. 19/2000 privind sistemul public de pensii şi alte drepturi de asigurare socială (secţiunea 1), pensiile pentru limita de vârstă se acordă după cum urmează (art. 41) :

1) Pensia pentru limita de vârstă se acordă asiguraţilor care îndeplinesc, cumulativ, la data pensionării, condiţiile privind vârsta standard de pensionare şi stagiul minim de cotizare realizat în sistemul public.

2) Vârsta standard de pensionare este de 60 de ani pentru femei şi 65 de ani pentru bărbaţi. Atingerea vârstei standard de pensionare se va realiza în următorii 13 ani, prin creşterea vârstelor de pensionare, pornindu-se de la 57 de ani pentru femei şi de la 62 de ani pentru bărbaţi(vezi Anexa.)

3) Stagiul minim de cotizare atât pentru femei, cât şi pentru bărbaţi este de 15 ani. Creşterea stagiului minim de cotizare de la 10 ani la 15 ani se va realiza în termen de 13 ani de la data intrării în vigoare a prezentei legi.

4) Stagiul complet de cotizare este de 30 de ani pentru femei şi de 35 de ani pentru bărbaţi. Atingerea stagiului complet de cotizare se va realiza în termen de 13 ani de la data intrării în vigoare a prezentei legi, prin creşterea acestuia, pornindu-se de la 25 de ani pentru femei şi de la 30 de ani pentru bărbaţi,

În ceea ce privesc pensiile anticipate, în art. 49 (legea 19/2000) se stipulează că:

1) Asiguraţii care au depăşit stagiul complet de cotizare cu cel puţin 10 ani pot solicita pensia anticipată cu cel mult 5 ani înaintea vârstelor standard de pensionare.

2) Cuantumul pensiei anticipate se stabileşte în aceleaşi condiţii cu cel al pensiei pentru limita de vârstă.

Art. 50 al aceleiaşi legi privind pensiile anticipate parţiale stipulează că :

1) Asiguraţii care au realizat stagiile complete de cotizare, precum şi cei care au depăşit stagiul complet de cotizare cu până la 10 ani pot solicita pensie anticipată parţială cu reducerea vârstelor standard de pensionare cu cel mult 5 ani.

2) Cuantumul pensiei anticipate parţiale se stabileşte din cuantumul pensiei pentru limită de vârstă, prin diminuarea acestuia în raport cu stagiul de cotizare realizat şi cu numărul de luni cu care s-a redus vârsta standard de pensionare.

Se ştie că tranziţia demografică rapidă (datorită creşterii nivelului de trai) şi scăderea natalităţii a condus la creşterea numărului mare a persoanelor în vârstă din cadrul întregii populaţii. Din această perspectivă,o reformă complexă privind sistemul social român a luat naştere cu scopul de a implementa procedurile potrivite, necesare asigurării unui standard de viaţă decent şi a unei siguranţe pentru cei bătrâni, precum şi asigurarea serviciilor de asistenţă medicală corespunzătoare.

Sistemul public de pensii (şi alte drepturi de asigurare socială) a reprezentat din totdeauna şi încă rămâne una dintre cele mai importante probleme pentru guvernanţii români.

Ultimele tendinţe au dovedit necesitatea asigurării unei reforme rapide privind sistemul asigurărilor sociale şi următorul pas constă în realizarea acestui obiectiv într-un cadru legislativ şi instituţional ce vizează o reformă sistemică care va conduce la realizarea unui sistem complex de pensii bazat pe mai multe elemente.

Din momentul în care Legea 19/2000 (privind sistemul public de pensii şi alte drepturi de asigurări sociale) a intrat în vigoare, Guvernul României a iniţiat procedurile pentru implementarea reformei mai sus menţionată. Sistemul public de pensii reprezintă prima componentă a unui sistem de pensii multipiloni, bazat pe principiul redistribuirii. Este considerat a fi un regulament modern, în conformitate cu normele europene.

Noua legislaţie (privind sistemul de pensii private şi alte drepturi sociale)prevede, ca o prioritate menţinerea bugetului asigurărilor sociale de stat prin sporirea veniturilor şi reducerea cheltuielilor. Creşterea venitului se va realiza prin:

- realizarea unui grad ridicat de cotizare a contribuţiilor de asigurări sociale;
- creşterea stagiului minim de cotizare;
- creşterea vârstei standard de pensionare;

Procedura de reducere a cheltuielilor la modul general, necesară pentru menţinerea unui buget stabil se va putea realiza prin:

- reducerea numărului de şomeri;
- scăderea ajutorului de şomaj suportat de Fondul de Şomaj;

– creşterea vârstei standard de pensionare;

Reforma sistemului de pensii a avut în vedere, înainte de toate, adoptarea şi implementarea unor proceduri a căror obiectiv constă în acoperirea inflaţiei având o influenţă deosebită asupra pensiilor, precum şi eliminarea tuturor dezechilibrelor şi/sau nedreptăţilor între nivelurile de pensii acordate, conform legislaţiei anterioare.

Principiul de bază a sistemului de pensii multipiloni constă în stabilirea unei diversităţi de resurse financiare în cadrul sistemului de pensii, având în vedere atât sectorul public, cât şi sectorul privat. În afara drepturilor menţionate mai sus, bazate pe principiul repartiţiei şi solidarităţii sociale între participanţii la sectorul public, diverse scheme bazate pe capitalizare (cunoscute ca fiind contribuţii la fondurile de pensii , administrate privat) vor fi şi ele valorificate.

Avantajele unui sistem de pensii multipiloni

Un sistem de pensii multipiloni:

- creează oportunitatea realizării unui nivel mare de pensii faţă de sistemul unic bazat pe principiul redistribuirii;

- acordă posibilitatea asigurării unei stabilităţi financiare pe termen lung a sistemului de pensii si a unui tratament egal faţă de toţi contribuitorii;

- conduce la constituirea unui important capital pe piaţa internă, având o influentă pozitivă în creşterea economiei de piaţă, şi ca o consecinţă a acestui fapt, se poate observa o îmbunătăţire a calităţii vieţii populaţiei.

Ultima strategie realizată în domeniul asistenţei sociale a avut în vedere actualizarea permanentă a drepturilor pentru cei care constituie grupurile defavorizate a populaţiei, precum şi îmbunătăţirea şi implementarea noilor programe, capabile să asigure o protecţie socială în adevăratul sens al cuvântului pentru grupurile expuse unui grad mare de risc, în special pentru cei în vârstă.

Conform Programului Guvernamental, obiectivele centrale în domeniul asistenţei sociale pentru cei în vârstă la nivel naţional se referă la :

– dezvoltarea capacitaţii sistemului de asistenţă socială de a furniza servicii sociale pentru categoriile de oameni defavorizate;
– încurajarea eforturilor ce vizează reorganizarea şi reabilitarea azilelor de bătrâni;
– asigurarea unui cadru instituţional cu scopul de a dezvolta şi diversifica serviciile sociale corespunzătoare pentru unele categorii defavorizate ale populaţiei;
– organizarea de servicii comunitare necesare pentru rezolvarea problemelor identificate la nivel local.

Concluzii

Politica guvernamentală privind dezvoltarea resurselor umane are în vedere, ca priorităţi, procedurile /măsurile care susţin tinerii, atât şomerii tineri cât şi proaspeţii absolvenţi de facultate, precum şi măsurile necesare dezvoltării abilităţilor antreprenoriale a tinerilor: vezi Planul Operaţional pentru Antreprenoriat şi Planul Naţional de Dezvoltare.

În România există câteva măsuri ce vizează forţa de muncă de vârsta a doua, şi acestea sunt numai pentru a stimula antreprenorii cu vârsta de 45 de ani şi subvenţiile guvernamentale acordate angajatorilor care încadrează în muncă şomerii cu vârstă de peste 45 de ani.(legea 76/2002).

În general companiile şi organizaţiile utilizează aceeaşi politică de angajare ca şi guvernul. Puţine sunt companiile care încadrează şomerii sau muncitorii de vârsta a doua în muncă, iar dacă acest lucru se întâmplă, e din cauza subvenţiilor acordate de către guvern şi nu datorită faptului că se consideră că angajarea oamenilor cu experienţă ar constitui un lucru folositor.

Deşi legislaţia interzice discriminarea împotriva vârstei, încă se caută tinerii pentru ca salariile pentru cei tineri sunt mai mici, încă se preferă angajaţii fără experienţă în locul celor mai vârstă şi specializaţi în domeniu. Mai mult, directorii companiilor consideră că angajaţilor cu experienţă le este mult mai greu să se adapteze schimbărilor, în special în faţă noilor tehnologii.

Este adevărat, de asemenea, ca o parte din generaţia celor de vârstă de 45 de ani şi peste această vârstă au o anumită mentalitate moştenită din perioada comunistă, care îi influenţează şi îi determină să adopte o atitudine reticentă în faţa schimbărilor. Politicile colective de restructurare au un impact considerabil asupra forţei de muncă de vârsta a doua. Un număr mare de persoane talentate, cu multă experienţă în domeniul lor de activitate şi care au avut un serviciu stabil s-au găsit în situaţia de a fi şomeri, fiind incapabili să-şi întreţină familiile şi având acel sentiment de dezutilitate. Pentru aceşti oameni, o soluţie a fost aceea de a ieşi la pensie mai repede decât ar fi fost normal, în cazul în care acest lucru era posibil(considerat ca o alternativă a şomajului).

Totodată reîncadrarea în muncă a persoanelor bătrâne şi în vârstă nu este uşoară, dacă nu există norme pentru aceasta. Mai mult, training–urile şi programele de profesionalizare sunt mai mult adresate persoanelor tinere, sau în cel mai bun caz pentru toate categoriile de vârstă, fără a avea nici o tendinţă/un mesaj/o trimitere specifică pentru forţa de muncă de vârsta a doua.

Procedurile legale şi exerciţiile privind protecţia muncii şi securitatea în general nu cuprind măsuri specifice adresate încă forţei de muncă de vârsta a doua. Cu toate acestea, la nivel de companie, au existat la un moment dat câteva iniţiative ce vizau pregătirea angajaţilor incluzând şi pe cei bătrâni, angajaţii cu experienţă fiind pe statutul de traineri pentru cei tineri.

Ergonomia şi modelul de job constituie noţiuni ce nu au fost utilizate destul de mult până acum, deşi câteva companii au avut iniţiative în ceea ce priveşte implementarea acestor proceduri

A devenit o obişnuinţă apelarea la o companie specializată în dezvoltarea resurselor umane pentru a angaja şi evalua noii angajaţi, decât implementarea măsurilor constituite, pentru îmbunătăţirea eficienţei forţei de muncă. Este necesară iniţierea şi dezvoltarea centrelor de consultanţă şi consiliere pentru persoanele cu vârsta de peste 45 de ani , fie pentru o reciclare, necesară pentru alegerea unui nou serviciu, rămânând pe piaţa muncii pentru o perioada îndelungată (având în vedere că limita vârstei de pensionare a crescut) sau pentru că aceştia să se obişnuiască cu noul statut de pensionar.

ANEXA

Vârsta standard de pensionare şi stagiul minim, respectiv complet de cotizare pentru femei şi bărbaţi în perioada Aprilie 2001- Martie 2015

Perioada	Femei		
	Vârsta asiguratei la ieşirea la pensie (ani)	Stagiul complet de cotizare (ani)	Stagiul minim de cotizare (ani)
april 2001-march 2002	57	25	10
december 2006-march 2007	58	26	11
december 2010-march 2011	59	28	13
December 2014-march 2015	60	30	15
	Bărbaţi		
april 2001-march 2002	62	20	10
december 2006-march 2007	63	31	11
december 2010-march 2011	64	33	13
December 2014-march 2015	65	35	15

Sursa: www.cnpas.org

Bibliografie

National Employment Plans (Planuri Nationale de Actiune pentru Ocuparea Fortei de Munca - PNAO)
Ministry of Labor, Social Solidarity and Family (Ministery of Labor, Social Solidarity and Family)
National Agency for Employment
The Ministry of Health (MS)
The National House of Pensions and Other Social Insurance Rights (CNPAS)
General Divisions for Social Assistance (GDSA)
Trade Union organizations
Employers' associations (Government Decision 503, Law 356)
Labor and Prosperity FOUNDATION – BRAILA, Law 21/1924
The National Institute for Medical Evaluation and Recovery of Work Capacity
Law 109/1997 amended by the Law 58/2003, Legea nr. 492/2001 for creating the Economic and Social Council (Consiliul Economic şi Social, CES)
The National Commission on Gender Equality – CONES
Law 501/2004 (OJ 1092/24.11.2004) for approving the Government Ordinance 84/2004 for modifying and completing the Law 202/2002 on gender equality.

TENDINȚE EUROPENE ÎN CONFIGURAREA CULTURII ANTREPRENORIALE DIN ROMÂNIA

■

Mircea Alexandru DINU
Doctorand
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Eseul de față se doreşte o prezentare a potențialului de dezvoltare al antreprenoriatului în România. Cadrul referențial este multi-nivel, cu multiple interdependențe, pornind de la situația economiei locale (naționale), continuând cu cadrul european şi convergența spre piața unică şi încheind cu influențele fenomenelor de globalizare la nivelul pieței mondiale. Studiul antreprenoriatului ca fenomen cunoaşte un interes crescut odată cu ridicarea economiilor din Asia (în special China şi India) şi cu perceputa concurență dintre marile piețe ale Americii şi Europei. În cazul economiilor emergente ale Chinei şi subcontinentului indian, formarea culturii antreprenoriale reprezintă pasul logic şi necesar al dezvoltării, cu perspectiva creării unui model nou de economie pornind de la zero. În cazul economiilor dezvoltate ale Europei şi Americii accentul cade pe diferențele dintre acestea, cu America de Nord ca exponent al unei culturi antreprenoriale mature ca bază a succesului său şi cu Europa ca alternativă în formare. Rolul României este ca parte a creării acestei alternative europene la „visul american". Proiectul de integrare european țintește asigurarea păcii şi bunăstării vechiului continent, iar una din căile menționate de Consiliul Europei este aceea a încurajării antreprenoriatului, dorindu-se crearea unui mediu similar celui de pe cealaltă parte a Atlanticului. Evident că acest proces va trebui să se supună culorilor locale din Europa, cu diferențe marcante între culturile existente pe cele două maluri ale oceanului. În plus, piețe sociale între estul post-comunist şi vestul post-capitalist. În mod discutabil, România se poate afla într-o poziție avantajoasă în crearea unei economii şi culturi antreprenoriale dinamice, fiind la capătul unei tranziții încheiate spre economia de piață şi la începutul tranziției spre piața unică europeană.*

Cuvinte-cheie: antreprenoriat, capital de risc, IMM, cultură, educație.

■

Introducere

Viziunea asupra importanței culturii antreprenoriale ca parte a progresului economic nu a fost împărtăşită dintotdeauna de principalele economii ale lumii. Dimpotrivă, propensiunea spre antreprenoriat a fost considerată mai mult ca o ciudățenie culturală a Americii. Cauzele bunăstării americane sunt multiple, datorându-se dimensiunii sale teritoriale, a resurselor deținute şi nu în ultimul rând poziției strategice politico-economice câştigate în urma celui de-al doilea război mondial. Statele dezvoltate ale lumii au atins un nivel similar de bunăstare, deşi nicio economie națională nu a reuşit să se apropie ca dimensiune de gigantul american. Însă odată cu crearea Uniunii Europene şi a pieței unice europene, au fost întrunite premisele creării unui spațiu economic comparabil cu cel de peste ocean.

Deşi diferite ca mod de apariție şi ca sistem politic – Uniunea Europeana este o uniune în primul rând economică, ce converge spre cel mult o confederație politică, iar Statele Unite sunt o federație şi o uriaşă piață – nu puțini sunt cei care s-au lăsat pradă tentației de a compara cele doua economii şi sisteme, cu Europa ca o contrapondere sau chiar o nouă versiune a Americii. Unul din contrastele evidențiate de aceste comparații este

acela al antreprenoriatului şi culturii antreprenoriale. Este deja de notorietate faptul că dintre primele 500 de companii din America, majoritatea nu existau acum 50 ani, pe când cea mai mare parte a primelor 500 de companii din Europa activau deja acum jumătate de secol, unele având chiar rădăcini mult mai vechi. Antreprenoriatul prezintă prin urmare un potenţial uriaş de creştere ce nu este încă accesat în lumea veche.

Voi încerca mai jos să pun în lumină câteva elemente definitorii ale formării antreprenoriatului european şi românesc.

2. Ce este antreprenoriatul şi de ce este nevoie de el?

Dintre multiplele definiţii ale antreprenorului, cred că cea mai simplă şi ilustrativă este aceea a antreprenorului ca fiind dispus să îşi asume riscuri, cel care este deschizător de drumuri. Şi deşi unele descrieri ale antreprenorului exclud expunerea la risc,[1] majoritatea cad de acord asupra faptului că acesta este un inovator.

Importanţa antreprenorului în economie este dată de rolul acestuia de arbitru, el fiind cel care asumându-şi incertitudinile pieţei îi dereglează echilibrul static, ducând-o spre un nou echilibru, superior.

Acest lucru se vede foarte clar în SUA, unde fenomenul antreprenorial este cu adevărat prolific. În locuri ca Silicon Valley crearea de firme start-up (în domeniul tehnologic şi fondate în general de către tineri) este aproape o tradiţie locală. Acest lucru se reflectă în quantumurile anuale: 3.200 de IMM-uri americane au venituri de peste 100 milioane euro spre deosebire de numai 2.000 în Europa[2].

Alt exemplu elocvent se poate întâlni în Asia, în cele două colonii încorporate de China în 1997 şi 1999: Hong Kong şi, respectiv, Macao. Politica de laissez-faire iniţiată de tutela britanică în Hong Kong (ce va fi menţinută de China până în 2047) a dus la crearea a cel puţin 300.000 de IMM-uri, ce activează într-o multitudine de domenii. Acestea au creat peste 170.000 de contracte de asociere în participaţiune (joint venture) numai în China, iar acestea angajează o forţă de muncă în jur de 10.000.000 de oameni[3]. În contrast, politica intervenţionistă aplicată în Macao începând cu 1981 a rezultat în crearea de producători la scară mică şi nivel tehnologic scăzut (flori artificiale, ceramică, îmbrăcăminte etc.).

În Europa, în perioada de refacere de după cel de-al doilea război mondial, întreprinderile mari erau considerate ca singurele care pot comasa resursele necesare pentru dezvoltare. Şi într-adevăr, acestea ofereau salarii mai mari şi aveau acces uşor la resurse de capital. Accesul la capital a fost facilitat prin modelul german, unde băncile au acceptat convertirea la scară largă a datoriilor industriei în părţi de capital social pentru a salva economia de efectul de domino al incapacităţii de plată. S-a ajuns astfel la o relaţie strânsă între companii şi organizaţiile financiare, unde acestea din urmă au devenit acţionari importanţi şi membri în consiliile de administrare. IMM-urile erau văzute ca forme ineficiente de organizare, ele oferind salarii mai mici şi posibilităţi reduse de dezvoltare, cuvântul de ordine la acea vreme fiind „economia la scară largă”. Astfel, statele europene urmăreau susţinerea şi protejarea marilor companii în domenii strategice ca transporturi, energie, comunicaţii şi altele prin crearea de monopoluri sau oligopoluri. Acestea deveneau motoare ale economiei, sau „campioni naţionali”, angajând multă forţă de muncă şi generând prosperitate şi securitate în ansamblul societăţii.

Lucrurile au început să se schimbe însă începând cu anii ’70, odată cu fenomenul de globalizare şi cu creşterea în importanţă a economiei bazate pe cunoştinţe[4]. Aceasta s-a tradus prin investiţiile crescute în marketing şi inovare ca rezultat al competiţiei tot mai acerbe. IMM-urile beneficiau acum de spaţiul vital de dezvoltare de care aveau nevoie (serviciile devenind domeniul predilect al întreprinderilor mici şi mijlocii).

Conform datelor oferite de Comisia Europeană, în 2003 în Uniunea Europeana erau înregistrate 19,3 milioane de IMM-uri (inclusiv Zona Economică Europeană – EEA şi Elveţia) care angajau 140 milioane de oameni (Tabelul 1). Însă, deşi numărul de IMM-uri este similar în America şi Europa (Tabelul 2), studiile efectuate de Comisia Europeană indică numai o treime din IMM-uri ca urmărind creşterea economică şi 40% care urmăresc doar consolidarea şi rămânerea pe piaţă. Iată cum comparaţia menţionată mai sus între vârsta primelor 500 de companii din Europa şi America câştiga mult în relevanţă.

Tabelul 1

IMM-urile şi întreprinderile mari în Europa celor 19, 2003

		IMM	Mari	Total
Număr întreprinderi	(1 000)	19 270	40	19 310
Angajaţi	(1 000)	97 420	42 300	139 710
Angajaţi pe companie		5	1 052	7
Cifra de afaceri (C.A.) pe companie	Milioane €	0.9	319.0	1.6
Procentul exporturilor în C.A.	%	12		
Valoare adăugată pe angajat	€ 1 000	55	23	17
Procentul costurilor salariale în valoare	%	56	120	75
adăugată			47	52

Sursa: Comisia Europeană.

Tabelul 2

Comparaţie IMM-uri în Europa-19, SUA, Japonia

	Europa-19 (2003)	SUA (2000)	Japonia (2001)
Angajaţi pe firmă	197	6	8
IMM (1 000)	19270	21164	4690
Micro	17820	19988	N/A
Mici	1260	1009	N/A
Mijlocii	180	167	N/A
Mari	40	59	13

Sursa: Comisia Europeană.

3. Elemente de influenţă în dezvoltarea antreprenoriatului

O teorie indică ciuma bubonică a secolului 14 ca determinantă a condiţiilor necesare ridicării unei clase de mijloc incipiente, ca urmare a dispariţiei unei treimi din nobilimea europeană. Acest lucru ar fi lăsat loc aproprierii de către supravieţuitori a unor părţi din domeniile vechilor proprietari. De asemenea, mâna redusă de lucru a determinat competiţia moşierilor pentru atragerea lucrătorilor, ceea ce a dus la îmbunătăţirea condiţiilor de lucru ale acestora.

O teorie mai puţin morbidă leagă apariţia antreprenoriatului de începuturile erei industriale. Dezvoltarea tehnologiei a permis diversificarea capitalului de bază-pământul, cu alte mijloace de producţie. Cererea crescută de forţă de muncă şi interdependenţele economice au stimulat în mod accelerat dezvoltarea mediului urban, care, la rândul lui, a stimulat educaţia şi cercetarea, care, la rândul lor, au creat premisele progresului societăţii în ansamblu.

Eseistul american Paul Graham descrie dezvoltarea antreprenoriatului în felul următor: pentru a-şi putea păstra roadele muncii în faţa cotropitorilor, agricultorii din vechime au descoperit că este mult mai uşor să o facă în colectivitate, retrăgându-se în spatele zidurilor oraşelor-cetate. O populaţie concentrată pe o arie foarte restrânsă a facilitat diviziunea rapidă a muncii, ducând la specializarea artizanilor şi la crearea de produse din ce în ce mai bune. Aceşti artizani au reuşit în timp să strângă averi din ce în ce mai mari, putându-se compara sau chiar depăşind averile proprietarilor de pământ odată cu explozia comerţului din perioada renascentistă. Urcarea pe scara socială a comercianţilor de la oraşe a oferit un exemplu şi o alternativă viabilă restului populaţiei ce încă trăia în servitute pe

domeniile marilor proprietari de pământ. Avansând în epoca modernă, Graham observă ca iniţiativă antreprenorială apare numai atunci când statul garantează proprietatea şi duce o politică de intervenţie minimă în economie. Utopia comunismului demonstrează acest lucru foarte bine: nimeni nu este dispus să lucreze dezinteresat spre binele întregului – ceea ce a dus la dispariţia treptată a inovaţiei în economiile planificate şi la o fatală lipsă de competitivitate pe plan internaţional. Făcând o paralelă cu universul şcolar, Graham spune că societatea avansează numai atunci când „tocilarilor" (the geeks) nu li se vor mai fura sanvişurile de către „golani" (the bullies). Cu alte cuvinte, numai când omul poate dispune pe deplin de roadele muncii sale va avea motivaţia necesară pentru a crea.

4. Antreprenoriatul în Uniunea Europeană şi România

La Lisabona, în 2000, Consiliul European a stabilit o agendă pentru stimularea IMM-urilor în Uniune şi încurajarea spiritului antreprenorial. Aceasta cuprinde 10 capitole importante:

1. educaţia şi studiul practic pentru antreprenoriat;
2. micşorarea costurilor de înfiinţare a unei companii;
3. o legislaţie îmbunătăţită;
4. disponibilitatea mâinii de lucru talentate;
5. facilităţi crescute pentru accesul la internet;
6. randamentizarea avantajelor oferite de piaţa comună;
7. mediul financiar;
8. îmbunătăţirea capacităţilor tehnologice ale IMM-urilor;
9. susţinere pentru micile afaceri şi oferirea de modele e-business de succes;
10. iniţiativa crescută la nivelul reprezentanţilor UE şi la nivel naţional.

Totuşi, deşi este acum văzut ca un lucru necesar, crearea unei mentalităţi antreprenoriale în Europa este dificilă din mai multe puncte de vedere.

În primul rând, bătrânul continent are o tradiţie de protecţie socială. În special în ţările nordice, există o cultură a egalităţii sociale şi a şanselor egale de a urca treptele societăţii. Studii statistice au arătat că copiii unei familii suedeze au şanse mai mari să câştige mai mult decât părinţii lor (deşi nu cu mult mai mult) decât au copiii unei familii din Statele Unite[(5)]. Transpus la scara întregii Uniuni Europene, mai puţin de 10% din salariaţi fac pasul spre crearea propriei afaceri, deşi ceva mai puţin de jumătate din totalul respondenţilor au declarat că sunt în favoarea ideii de a fi propriul şef[(6)]. Mai mult chiar, acelaşi studiu relevă că mai puţin de 4% din europeni devin antreprenori sau îşi exprimă intenţia de a urma această cale în viitorul apropiat – comparat cu un număr de trei ori mai mare în Statele Unite. La aceasta se adaugă şi faptul că deşi doar o treime din IMM-urile europene declară că urmăresc creşterea, doar o mică parte reuşesc să atingă acest obiectiv.

Iată şi restul motivelor datorită cărora Europa încă nu îşi foloseşte pe deplin potenţialul antreprenorial:

1. Mobilitatea pe piaţa muncii: datorită multitudinii de limbi, culturi şi reguli din interiorul „pieţei comune" a Uniunii Europene, este mult mai dificilă deplasarea mâinii de lucru fără a se adapta la condiţiile locale (un exemplu extrem este Belgia, unde este greu să te angajezi dacă nu cunoşti ambele limbi oficiale ale unei ţări cu o foarte mică întindere). Adaptarea la culoarea locală presupune dificultăţi şi pentru companiile care vor să se extindă în interiorul Uniunii, sub forma costurilor.
2. Concurenţa de pe piaţa învăţământului superior: Europa, în ciuda mărimii sale, nu reuşeşte să atragă cei mai ambiţioşi studenţi în universităţile sale. Pe lângă universităţi se dezvoltă centrele de cercetare ce pot da naştere la o multitudine de inovaţii cu mare potenţial economic. Acest lucru îl face America cu mult succes.

3. Legislaţia care oferă o mult prea mare protecţie salariatului în detrimentul angajatorului (Belgia şi Franţa sunt exemple concludente). Reducerea certitudinii rămânerii într-un post mai mult sau mai puţin bine plătit va oferi multora impulsul necesar de a căuta ceva mai bun.
4. Atitudinea protectiv-paternalistă promovată în instituţiile de învăţământ inoculează proaspeţilor absolvenţi reflexul de a aparţine permanent unei organizaţii care să îi protejeze. Puţini sunt aceia care îşi doresc pornirea propriei afaceri după absolvire, căutând în schimb să se angajeze "într-o multinaţională".
5. Barierele de intrare: durează mult mai mult în Europa să iniţiezi o afacere şi sunt mult mai multe condiţii de îndeplinit (ca de exemplu capitalul social necesar). La aceasta se adaugă birocraţia excesivă odată ce te afli pe piaţă.
6. Lipsa capitalului de risc (venture capital): după cum am menţionat mai sus, există o tendinţă majoră printre micii întreprinzători europeni de a nu plănui să îşi dezvolte afacerea sau cel mult de a face eforturi de consolidare a acesteia. Doar o mică parte urmăresc creşterea economică. Acest mediu nu este deloc propice pentru atragerea şi propagarea capitalului de risc, care urmăreşte valorificarea mult superioară a produselor sau modelelor noi de afaceri. Deşi investiţiile de acest gen presupun riscuri mari, câştigurile sunt pe măsură. Mai concret, capitalul de risc lucrează cu acei oameni care doresc să se îmbogăţească repede. În genere, se poate argumenta că un antreprenor care atrage capital de risc urmăreşte să câştige în câţiva ani ceea ce ar putea câştiga în 40 lucrând ca salariat, optând pentru concentrarea stresului şi orelor de muncă într-un interval de timp mult restrâns.

România, membră a Uniunii Europene începând cu 1 ianuarie 2007, se încadrează în tendinţele europene prin procesul de integrare şi convergenţa către piaţa comună. Cu toate acestea, ca o economie care încearcă să prindă din urmă valul ţărilor dezvoltate şi să nu admitem – să iasă din sărăcie – necesitatea creării de noi afaceri este mult mai stringentă. Este o situaţie des întâlnită în ţările „în curs de dezvoltare" unde mulţi oameni devin antreprenori din nevoie[(7)]. Lipsa unei legislaţii clare duce însă la apariţia multor firme ce acţionează într-o zonă gri a economiei şi formează cultura antreprenoriatului gri. Există multe exemple în ţara noastră de firme aparent prospere, dar care nu înregistrează profit, de contracte câştigate de firme ale unor proprietari cu diverse afilieri politice sau de corupţie la nivelul administraţiei sau juridicului.

Deşi antreprenoriatul gri este probabil inevitabil într-o economie de piaţă încă nematurizată, pe termen mediu şi lung acest fenomen duce la inhibarea concurenţei sănătoase şi la diminuarea capacităţii firmelor româneşti de a fi competitive pe plan extern.

România are exemple de antreprenoriat de succes la nivel internaţional în special în domeniul tehnologiei informaţiei. Aici specialiştii români au putut lua un start de pe poziţii cât de cât egale cu restul lumii. Baza capacităţii de producţie a reprezentat-o aproape exclusiv capitalul uman şi cunoştinţele pe care acesta le deţine. În mare parte, mai ales în perioada 1990-2000 de creştere accelerată a sectorului, s-a pus accent pe tehnologia „open-source", lucru ce a facilitat accesul gratuit la uneltele necesare creaţiei tuturor celor care erau interesaţi.

Pe ansamblu însă, principalul obstacol în calea competitivităţii pe plan extern este lipsa de know-how. Acesta este lucrul de care se plânge cel mai des un potenţial investitor străin atunci când vine în contact cu managerii români. Nu există experienţa mediului de afaceri (mulţi nu ştiu cum să structureze un contract) şi nu de puţine ori bancherii occidentali amintesc de „hand-holding" (a ţine de mână) atunci când au investiţii în derulare în estul Europei – ei referindu-se la suportul logistic sporit (sau total) pe care sunt nevoiţi să-l ofere

partenerilor. Dacă la nivelul firmelor mari acest cost de timp şi implicit bani se poate justifica, la nivelul unei IMM poate însemna diferenţa dintre un contract avantajos sau nu.

Soluţia pentru remedierea acestei lipse de experienţă ar putea fi dată de investitorii dispuşi să rişte, cei care investesc capital de risc (venture capital). Fondurile private de investiţii ce activează în România însumează o putere investiţională de aproximativ €300 milioane, ceea ce este foarte puţin[(8)]. Adăugat situaţiei europene pe ansamblu, faptul ce îngreunează şi mai mult pătrunderea acestui gen de servicii financiare este dat şi de imaturitatea pieţei de capital: valorificarea poziţiilor deţinute în companiile româneşti se face în general prin tranzacţii private şi mai rar pe piaţa publică de acţiuni. Dar pentru a putea face investiţia iniţială, este nevoie de o companie care doreşte să se dezvolte conform unui plan ambiţios, – iar acest gen de companii sunt extrem de puţine. Românilor le trebuie în primul rând curajul de a iniţia şi apoi de a inova.

Note

(1) În „The Theory of Economic Development” Schumpeter susţine ca bancherul este acela care îşi asumă riscul investiţiei antreprenoriale.

(2) În prezentarea „A vision for SME participation in European technology platforms: the SME pact for large RTD projects” susţinută de Kevin Korti cu aportul „Federaţiei Europene pentru IMM-urile din Domeniul Tehnologiei Avansate” la Vienna ETP Conference (2006).

(3) Pe larg în lucrarea lui Leo-Paul Dana, „Asian Models of Entrepreneurship. From the Indian Union and the Kingdom of Nepal to the Japanese Archipelago”; World Scientific, 2007.

(4) Pe larg în studiul lui David B. Audretsch, „Knowledge, Globalization, and Regions: An Economist's Perspective”, 2002.

(5) Pe larg în seria Focus „Meritocracy in America” a revistei The Economist, 29 Decembrie 2004 şi articolul „The rights and wrongs of the American model” din aceeaşi revistă, 15 Iunie 2006.

(6) Mai mult în studiul Eurobarometer, publicat de Comisia European în 2003.

(7) Studiul se apleacă în general asupra economiilor emergente din Asia, unde din cauza sărăciei şi lipsei de oportunităţi de angajare oamenii sunt nevoiţi să iniţieze o activitate economică pe cont propriu pentru a-şi asigura existenţa – „The necessity of innovation”, Global Entrepreneurship Monitor, 2006.

(8) Estimaţie bazată pe studiul „Foreign Direct Investment in Romania” publicat de Larive România.

Bibliografie

Lefter, V., „Resursele umane şi managementul competitiv al organizaţiei”; *Economie teoretică şi aplicată* nr. 1 / 2006
Vaduva, S., (2004), *Antreprenoriatul*; Editura Economică
Lefter, V., (1999) *Managementul Resurselor Umane*; Editura Economică
Nicolescu, O., (2001) *Managementul întreprinderilor mici şi mijlocii*; Editura Economică
Lefter, V., & Manolescu, A., (2007) *Managementul Resurselor Umane*; Editura Economică
Handy, Ch., (2007) *Elefantul şi puricele*; Codecs
Handy, Ch., (2007) *Epoca raţiunii*; Codecs
Handy, Ch., *Pelerina goală*; Codecs 2007
Robinson A., Schroeder, D., (2006) *Ideile nu costa*; Curtea Veche
The Economist, *The search for talent*; 7-13 October 2006
Johnson D., Turner, C., (2006) *European Business, 2nd edition*; Routledge
Dana, L.-P., (2007) *Asian Models of Entrepreneurship. From the Indian Union and the Kingdom of Nepal to the Japanese Archipelago*; World Scientific
Friedman, Th., (1999) *The lexus and the olive tree*; HarperCollins
Friedman, Th., (2006) *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*; HarperCollins
Furham, A., (2005) *The people business*; Palgrave Macmillan
Maier, Corinne, (2005) *Bonjour Laziness*; Orion
Stiglitz, J. (2002) *Globalization and its discontents*; Penguin Books
Connor, J., Sears, L., (2005) *Why work is weird*; Marshall Cavendish
Benko, Cathleen, Weisberg, Anne, (2007) *Mass career customization*; Harvard Business School Press

ANALIZA REGIONALĂ A INEGALITĂȚII VENITURILOR. CAZUL ROMÂNIEI

■

Delia ȚÂȚU
Asistent universitar doctorand
Răzvan BĂRBULESCU
Asistent universitar doctorand
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Inegalitatea poate fi privită atât ca o problemă economică, cât şi ca o problemă socială şi politică, fiind analizată pe baza structurii distribuției veniturilor, a efectelor sale asupra creşterii economice, a stabilității sociale etc. Această lucrare abordează problematica inegalității veniturilor la nivelul celor opt regiuni de dezvoltare economică din România, în perioada 2000-2005, încercând să depisteze existența unui proces de convergență reală în cadrul acestora.*

Cuvinte-cheie: inegalitatea veniturilor, convergență reală, analiză regională

Clasificarea REL: 17E, 10B

■

I. Creşterea economică şi inegalitățile regionale

Motivul pentru care creşterii economice i se acordă o importanță deosebită în cadrul literaturii de specialitate este faptul că aceasta creează premizele realizării unor obiective majore, precum ieşirea din sărăcie a țărilor slab dezvoltate sau ridicarea standardului de viață în țările dezvoltate. Pentru obținerea efectelor pozitive ale creşterii economice aceasta trebuie să fie însoțită de creşterea productivității, investiții în capital uman, investiții în tehnologie, corelarea politicilor macroeconomice. Orice creştere economică presupune şi anumite costuri generate de necesitatea ajustărilor rapide, mai ales costuri sociale suportate de cei care nu au posibilitatea să se adapteze în timp util la noile cerințe ale economiei. Creşterea economică nu trebuie privită ca o simplă creştere a unor indicatori macroeconomici fără să ținem cont de externalitățile pe termen lung. Astfel, trebuie să se ia în considerare şi efectele pe care creşterea venitului le generează, corelate cu mecanismele de generare a acestei creşterii.

Inegalitatea poate fi privită atât ca o problemă economică, cât şi ca o problemă socială şi politică. Aspectele ce se desprind din natura economică a inegalității par a fi mai importante şi determinante. Inegalitatea se poate observa din analiza structurii distribuției veniturilor, a efectelor sale asupra creşterii economice, a stabilității sociale etc.

O sinteză a studiilor care analizează legătura dintre creştere economică şi inegalitatea veniturilor relevă existența a trei canale de transmisie a efectelor interacțiunii dintre cele două variabile:

- Abordarea clasică (Kaldor, 1957: pp. 591-624 şi Bourguignon, 1981: pp 1469-75) arată că înclinația spre economisire a țărilor bogate este mai mare decât cea a țărilor sărace, conducând la concluzia că un grad mai ridicat al nivelului inițial al inegalității va genera economii agregate mai mari, acumulare de capital şi creştere economică;

➢ Abordarea modernă (Persson şi Tabellini, 1991; Alesina şi Rodrik, 1994: pp 465–90) consideră că inegalitatea are un impact negativ asupra creşterii, enunţând următoarele canale: inegalitatea încurajează dezvoltarea activităţilor de „rent seking" ce reduc securitatea drepturilor de proprietate; societăţile inegale sunt mult mai vulnerabile la dificultăţile care apar în cazul acţiunilor colective – reflectate, în special în instabilitate politică, înclinaţia spre politici redistributive populiste sau o mai mare volatilitate a politicilor - toate acestea micşorând ritmul de creştere; alegătorul median din cadrul unei ţări ce înregistrează un grad mai ridicat de inegalitate este relativ mai sărac şi suportă taxe mai ridicate; dacă inegalitatea veniturilor coexistă cu imperfecţiunile pieţei de credit, persoanele mai sărace sunt incapabile să investească în capitalul fizic şi uman, având consecinţe adverse pentru creşterea pe termen lung;

➢ „modelul unificat" asigură o reconciliere intertemporală a celor două abordări precedente. El consideră că abordarea clasică este valabilă la niveluri scăzute ale venitului, dar nu în stadii ridicate ale dezvoltării economice. În faza iniţială a dezvoltării, inegalitatea va încuraja creşterea, deoarece capitalul tehnic este rar, iar acumularea acestuia necesită economii. Astfel, inegalitatea veniturilor va genera economii ridicate şi creştere. În fazele ulterioare ale dezvoltării economice, capitalul uman devine principalul motor al creşterii, iar inegalităţile vor avea un impact negativ asupra acumulării acestuia (Galor, 2000: pp. 706-12).

Existenţa inegalităţilor poate fi reflectată prin testarea existenţei unui proces de convergenţă reală atât la nivelul ţărilor membre ale Uniunii Europene, dar şi la nivel regional. Cu alte cuvinte, poate o ţară din Europa Centrală şi de Est să parcurgă un proces de convergenţă reală în raport cu nivelul mediu al veniturilor din Uniunea Europeană, în condiţiile existenţei unui proces de divergenţă între diferite regiuni ale acesteia?

Ipoteza convergenţei reale a fost iniţial formulată ca o relaţie invers proporţională între rata de creştere a productivităţii şi nivelul iniţial al acesteia. Dar, cum disparităţile dintre diferite regiuni au fost explicate prin diferenţele de productivitate, ipoteza convergenţei reale poate fi definită ca o relaţie inversă între creşterea PIB-ului real şi nivelul său iniţial. Aceasta este convergenţa necondiţionată, care susţine că ţările sărace, care au acces la tehnologie, pot să ajungă din urmă ţările bogate, datorită unor ritmuri de creştere ridicate.

Problema convergenţei sau a divergenţei a fost analizată în cadrul modelului neoclasic de creştere economică (Solow, 1956: pp. 65-94) care susţine că producţia pe lucrător din diferite ţări sau regiuni converge atunci când ţările (regiunile) au deţin acelaşi nivel tehnologic, sistem de preferinţe şi sistem legal şi instituţional. Astfel diferenţa dintre venitul de la nivel naţional sau regional desipare în timp. Modelele de creştere endogenă (Romer, 1990:pp 71-102) susţin că nivelul venitului este influenţat în principal de factori specifici fiecărei ţări (regiuni) şi că în aceste condiţii ţările (regiunile) vor converge spre propriul nivel al venitului la starea staţionară.

Testarea empirică a acestor ipoteze a condus la definirea cantitativă a două tipuri de convergenţă reală:

- convergenţa de tip β - care arată că pe termen lung, în contextul ipotezei convergenţei absolute , economiile sărace tind să crească mai repede decât cele mai bogate, iar în contextul ipotezei convergenţei condiţionate, acelaşi fenomen în funcţie de anumiţi factor determinaţi;
- convergenţa de tip σ - care arată o variaţie descrescătoare a nivelului venitului pe locuitor într-un grup de ţări.

Această lucrare se va axa pe testarea ipotezelor convergenţei necondiţionate la nivelul regiunilor de dezvoltare din România.

II. Testarea diminuării inegalităţilor regionale din România

Pentru evidenţierea inegalităţilor la nivel regional şi identificarea existenţei unui proces de diminuare a acestora s-a realizat o analiză regională pe cazul României pentru anii 2000-2004 (perioadă în care România a înregistrat creştere economică), pe baza datelor furnizate de Eurostat.

Din cele opt regiuni de dezvoltare, cea care înregistrează cel mai mare PIB este regiunea Bucureşti-Ilfov. Aceasta va fi utilizată, în continuare, ca termen de comparaţie pentru calcularea ponderilor, cât şi ca nivel ţintă pentru evidenţierea procesului de convergenţă a celorlalte regiuni.

Tabelul 1

Ponderea PIB-ului pe locuitor faţă de regiunea de dezvoltare Bucureşti-Ilfov

Regiune/An	2000	2001	2002	2003	2004
N-V	0,45	0,46	0,46	0,50	0,51
Centru	0,52	0,52	0,52	0,54	0,54
N-E	0,34	0,35	0,35	0,37	0,36
S-E	0,43	0,42	0,42	0,44	0,47
S-Muntenia	0,40	0,39	0,39	0,41	0,44
S-V Oltenia	0,41	0,42	0,39	0,43	0,44
V	0,50	0,53	0,52	0,57	0,59

Sursa: Calculele proprii bazate pe datele furnizate de Eurostat

Din tabelul 1. se pot observa diferenţele de venit dintre celelalte regiuni şi regiunea Bucureşti-Ilfov, diferenţe ce se menţin pe toată perioada analizată. De asemenea, diferenţe există şi între celorlalte regiuni, dar nivelul disparităţilor este mult mai mic. Cea mai mică pondere o deţine regiunea Nord-Est, iar cea mai ridicată regiunile Centru şi V. Pentru a se evidenţia procesul de convergenţă pe baza ponderilor se realizează o analiză în funcţie de modificarea acestora de-a lungul perioadei analizate.

Tabelul 2

Procesul de convergenţă pe baza modificării ponderilor

Regiune/An	2001-2000	2002-2001	2003-2002	2004-2003	2004-2000
N-V	0,008	0,006	0,034	0,012	0,060
Centru	0,001	0,005	0,021	-0,004	0,024
N-E	0,015	0,000	0,014	-0,012	0,018
S-E	-0,008	-0,003	0,018	0,036	0,042
S-Muntenia	-0,007	-0,004	0,024	0,028	0,040
S-V Oltenia	0,011	-0,032	0,044	0,008	0,031
V	0,027	-0,003	0,047	0,022	0,093

Sursa: Calculele proprii bazate pe datele furnizate de Eurostat

Rezultatele relevă un grad foarte redus al procesului de convergenţă, în unele cazuri diferenţa dintre regiuni înregistrând creşteri (regiune Nord-Est în perioada 2004-2003, regiunea Sud-Est în perioada 2002-2000, regiunea Sud-Vest – Oltenia în majoritatea anilor, regiunea Centru în perioada 2004-2003). Pentru a capta efectul final, s-a realizat şi o comparaţie 2004-2000. Astfel cea mai semnificativă recuperare a decalajului faţă de regiune Bucureşti-Ilfov o înregistrează regiune Vest, urmată de regiunea Nord-Vest. Cea mai mică recuperare se înregistrează în cazul regiunii Nord-Est.

Pornind de la aceste analiză s-a realizat testarea ipotezelor de convergenţă reală: convergenţa de tip β şi convergenţa de tip σ .

Testarea convergenţei β s-a realizat din două perspective. Prima se referă la relaţia negativă existentă între nivelul iniţial al PIB-ului şi ritmurile de creştere, iar cea de-a două se referă la relaţia negativă dintre decalajul de PIB recuperat de cele şapte regiuni faţă de regiunea Bucureşti-Ilfov.

Conform modelelor de creştere economică, pentru a determina viteza cu care o ţară se îndreaptă spre starea staţionară, trebuie să plecam de la următoarea ecuaţie:

$$g_y \approx \beta(\ln y^* - \ln y_t),$$

unde g_y este ritmul de creştere, iar β arată ce parte din distanţa până la starea staţionară este acoperită în perioada analizată .

Pentru a calcula β trebuie estimată ecuaţia:

$$\frac{1}{T}\ln\frac{y_T}{y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_0, \text{ iar } \beta = -\frac{1}{T}\ln(1+\alpha_1 T),$$

unde variabila explicată este rata medie de creştere a PIB/locuitor în perioada T-0, iar variabila explicativă este nivelul PIB/locuitor în perioada 0. Dacă parametru α_1 este negativ, procesul de convergenţă există.

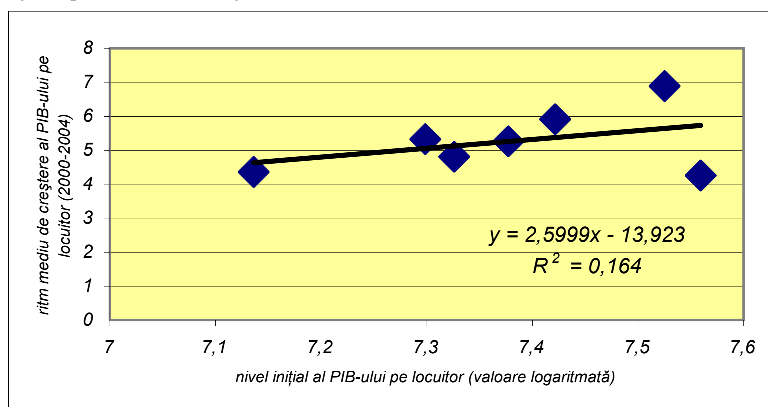


Figura 1. Testarea ipotezei de convergenţă necondiţionată de tip β (în varianta ritmurilor de creştere)

După cum se poate observa nu putem vorbi de un proces de convergenţă de tip β, relaţia dintre ritmul de creştere şi nivelul iniţial al PIB-ului pe locuitor la nivel regional este una pozitivă.

Aceleaşi concluzii se desprind şi în cazul testării ipotezei convergenţei de tip β pe baza vitezei de recuperare a decalajelor. Pentru aceasta s-a pornit de la ecuaţia:

$$(\ln y_T - \ln y_0) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_0$$

unde y_T reprezintă ponderea PIB-ului pe locuitor faţă de cea mai bine clasată regiune la momentul final, iar y_0 reprezintă ponderea iniţială a PIB-ului pe locuitor faţă de cea mai bine clasată regiune. Rezultatele obţinute în urma estimării acestei ecuaţii sunt prezentate în figura 2

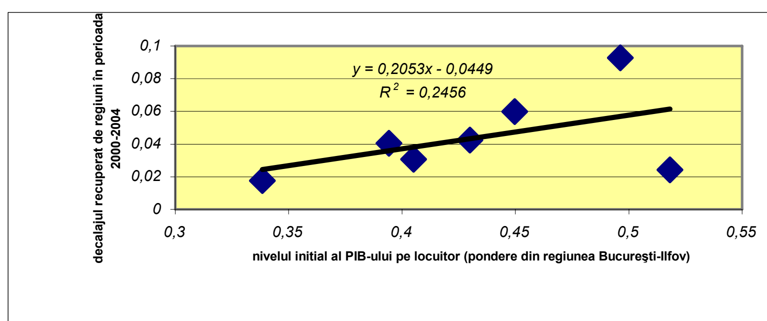


Figura 2. *Testarea ipotezei de convergenţă necondiţionată de tip* β *(în varianta decalajului recuperat)*

În partea finală a studiului este testată ipoteza convergenţei de tip σ, pentru a determina dacă regiunile au reuşit în această perioadă să reducă diferenţele dintre ele. Pentru aceasta se analizează dispersia venitului prin estimarea trendului abaterii standard a PIB-ului pe locuitor. Deşi regiunile mai puţin dezvoltate ar trebui să crească mai repede, dispersia venitului dintre acestea trebuie să se reducă în mod sistematic.

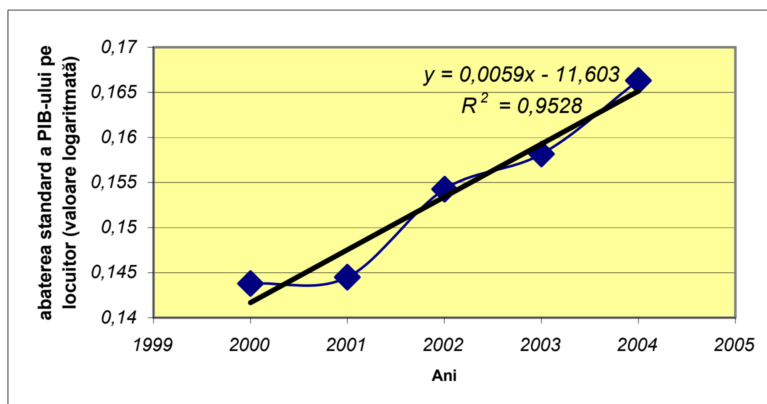


Figura 3. *Testarea ipotezei de convergenţă de tip* σ

Nici acest tip de convergenţă nu este realizat în cazul regiunilor de dezvoltare din România în perioada 2000-2004, fapt relevat de existenţa unui trend crescător, diferenţele dintre veniturile regiunilor tinzând să se mărească.

Bibliografie

Alesina, A., and D. Rodrik, 1994, „Distributive Politics and Economic Growth,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, pp 465–90.
Bourguignon, F., 1981, „Pareto Superiority of Unegalitarian Equilibrium in Stiglitz’s Model of Wealth Distribution with Convex Saving Function,” *Econometrica*, Vol. 49, pp.1469–75
Galor, O., 2000, „Income Distribution and the Process of Development,” *European Economic Review*, Vol. 44, pp. 706–12.
Kaldor, N., 1957, “A Model of Economic Growth,” *Economic Journal*, Vol. 67, pp.591-624.
Persson, T. şi Tabellini,G., 1991 “Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence”, *National Bureau of Economic Research Working Paper,* nr. 3599
Romer, Paul M., 1990, “Endogenous Technological Change,” *Journal of Political Economy*, October 1990, 98 (5), pp. 71–102.
Solow, R., 1956,”A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics* 70, pp. 65-94
*** www.ec.europa.ec/eurostat

ROLUL ŞI IMPACTUL ECONOMIC AL VENITURILOR REPATRIATE DE CĂTRE IMIGRANȚI

■

Carmen NĂSTASE
Conferențiar universitar doctor
Carmen BOGHEAN
Lector universitar drd.
Florin BOGHEAN
Lector universitar drd.
Universitatea „Ştefan cel Mare", Suceava

Rezumat. *Imigrația internațională pe scară largă este unul din simptomele progresului lent al dezvoltării şi a expectanțelor scăzute referitoare la angajare şi la un nivel de trai mai ridicat în țara de origine. Totuşi, pentru multe țări în dezvoltare, banii expediați acasă de imigranții care lucrează în străinătate devin o sursă importantă de schimb valutar. Aceşti bani reprezintă venituri private şi o modalitate de a îmbunătăți condițiile de trai ale multor gospodării sărace din țările destinatare. Deşi obiectivul capital de politică economică trebuie să fie remedierea cauzelor ce stau la baza imigrației prin output şi creştere a productivității, şi prin crearea de locuri de muncă în țările de baştină, expedierile de bani către casă sunt într-o oarecare măsură o contribuție potențială la necesitățile de finanțare externă a țărilor de origine ale imigranților. O provocare pentru strategii de politici economice este cum să utilizeze acest potențial în cadrul unei strategii mai largi de dezvoltare şi să canalizeze expedierile de venituri către casă, pe cât posibil, spre utilizări productive. Țările dezvoltate pot sprijini eforturi de maximizare a impactului de dezvoltare al expedierilor de bani de către imigranți prin reducerea costurilor la transferurile de expediere şi prin eficientizarea canalelor de transfer. Țările de origine şi țările adoptive pot de asemenea colabora pentru a crea stimulente ca imigranții talentați să se întoarcă acasă după câtiva ani de muncă în străinătate, pentru a consolida baza de resurse umane locale utilizându-şi experiența şi abilitățile dobândite în străinătate. Într-adevăr, gestionarea mobilității internaționale a forței de muncă, în special între țările dezvoltate şi țările în dezvoltare mai avansate, pe de o parte, şi țările sau economiile mai sărace cu mase mari de forță de muncă în exces, pe de cealaltă, ar putea constitui un element-cheie al parteneriatului global pentru dezvoltare.*

Cuvinte-cheie: relația religie-economie, economia bazată pe cunoştințe, organizații religioase, parteneri sociali

Clasificare REL: 10G

■

Din pricina raportărilor incomplete, datorate faptului că o proporție însemnată din veniturile repatriate de imigranți circulă prin canale informale, se crede că nivelul lor real este mult mai mare decât cel înregistrat în statisticile balanțelor de plăți. Pragurile minime din înregistrările oficiale semnifică şi faptul că multe țări nu înregistrează toate influxurile

de venituri repatriate. Într-adevăr, se estimează că veniturile repatriate neînregistrate se ridică la cel puţin 50% din totalul fluxurilor înregistrate (Banca Mondială 2006: pp.88-89).

Veniturile înregistrate repatriate de către imigranţi având ca destinaţie ţări în dezvoltare au crescut considerabil de la începutul anilor '90. Ele s-au cvadruplat între 1990 şi 2004, devenind o sursă din ce în ce mai importantă de valută străină pentru aceste ţări (fig. 1). În anul 1990, nivelul acestor venituri a reprezentat cam jumătate din influxurile APD (ajutor public pentru dezvoltare), apropiindu-se de nivelul influxurilor ISD (investiţii străine directe). În consecinţă, ele au crescut mai lent – deşi mai constant – decât ISD, dar mai rapid decât APD, şi începând cu 1996 au depăşit APD cu o marjă crescătoare.

Per total, influxurile de venituri repatriate în ţările în dezvoltare au fost mai stabile decât câştigurile obţinute de aceste ţări din exporturi, din influxuri de ISD, alte influxuri de capital privat şi APD. Spre deosebire de fluxurile de capital privat, acestea nu fluctuează odată cu tendinţele pieţelor de capital, nici nu scad atunci când performanţele economiilor naţionale ale ţărilor recipiente intră în regres. De fapt, veniturile repatriate au continuat să crească la începutul noului mileniu, când ISD au arătat o volatilitate considerabilă ca urmare a perspectivelor slabe ale economiei globale (fig. 1). Într-adevăr, repatrierile de venituri se comportă adesea conform unui tipar contraciclic, deoarece persoanele care repatriază venituri tind să-şi intensifice transferurile în vremuri de criză economică sau dezastre naturale în ţările lor de origine. Totuşi, într-o oarecare măsură, veniturile repatriate ale imigranţilor sunt şi un fenomen care se produce din motive de diversificare a portofoliului, caz în care tind să aibă un comportament prociclic.

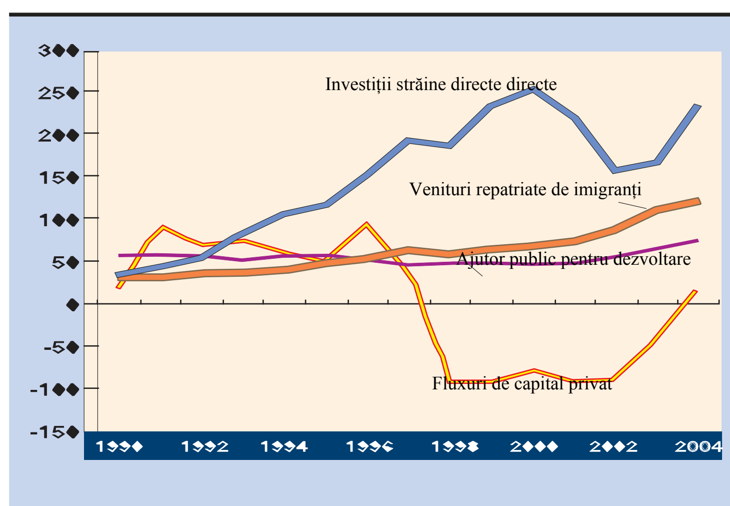
China şi Insulele Filipine ne oferă două exemple referitoare la modul în care repatrierile de venituri pot reacţiona la schimbări dramatice survenite în activitatea economică şi în climatul investiţional din ţările recipiente, în mod similar cu fluxurile de capital. Influxurile de venituri repatriate către China în ultimii ani au fost parţial motivate de speculaţii referitoare la rata de schimb a monedei naţionale şi s-au comportat prociclic datorită creşterii economice rapide din ţara respectivă. În mod similar, fluxurile de astfel de venituri către Filipine au crescut susţinut odată cu îmbunătăţirea climatului investiţional la începutul anilor '90, dar au devenit mai volatile după criza financiară de la sfârşitul anilor '90. Comparaţii inter-ţări ne arată de asemenea că repatrierile de venituri sunt afectate de climatul investiţional din ţările recipiente (OCED, 2003: pp.33-35), dar per ansamblu s-a descoperit că fluxurile de venituri repatriate sunt mai puţin volatile şi prociclice decât influxurile de valute străine provenite din alte surse (FMI, 2005: pp.12).

O altă particularitate a veniturilor repatriate de către imigranţi este faptul că acestea reprezintă în mod tipic o formă de venit casnic adiţional în ţările recipiente, asupra folosirii căruia guvernul exercită un control redus. Acest fapt face dificilă integrarea uzului acestor venituri într-o strategie de finanţare a dezvoltării. Pe de altă parte, aceste venituri sunt mai puţin costisitoare pentru ţara recipientă decât influxurile de valută străină din alte surse, deoarece ele nu generează pasive vis-à-vis de ţara de origine, cum ar fi plăţi ale dobânzilor în cazul instrumentelor de creditare, condiţionalitatea în cazul subvenţiilor oficiale sau repatrierile de profit în cazul ISD.

În contrast cu expedierile de bani ale imigranţilor, fluxurile de ISD sunt urmarea unei evaluări globale a oportunităţilor de profit. Dacă sunt bine gestionate, ISD, în special în sectorul industriilor manufacturiere, pot ajuta economiile în dezvoltare beneficiare să profite de oportunităţile oferite de globalizare. Din punctul de vedere al ţărilor în dezvoltare cu o piaţă autohtonă mică sau cu exces de forţă de muncă, ISD le oferă o posibilitate de a face parte din reţelele internaţionale de producţie. Ca urmare, drept recunoaştere a acestui potenţial, multe ţări au liberalizat intrarea partenerilor afiliaţi ai companiilor transnaţionale şi au accelerat eforturile de a atrage ISD prin oferirea de stimulente fiscale, financiare şi materiale. Dar mai multe ISD nu au automat drept rezultat venituri interne mai mari,

capacităţi de producţie extinse sau o creştere economică mai rapidă. Impactul lor depinde în mare parte de gradul în care investiţia participă în mod real la capacitatea de producţie existentă şi contribuie la creşterea productivităţii, ca şi de sectoarele în care este făcută investiţia.

Expansiunea rapidă a fluxurilor înregistrate de venituri repatriate începând cu anii '90 s-a datorat unui număr de trei factori. Mai întâi, migraţia din ţările în curs de dezvoltare a început să se datoreze din ce în ce mai mult unei confluenţe de condiţii, cum ar fi deficitul de forţă de muncă în anumite domenii într-un număr de economii avansate şi dinamice (Naţiunile Unite, 2006: pp.65-66), diferenţele nivelelor de salarizare şi discrepanţele demografice între ţările sursă şi cele de destinaţie, la care se adaugă şi costurile mai reduse ale migraţiei, inclusiv transportul. În al doilea rând, cota de muncitori calificaţi şi de imigranţi absolvenţi de studii superioare a crescut semnificativ în ultimele trei decenii. Puterea financiară crescută rezultată a contribuit şi la creşterea sumelor repatriate de către aceştia (Burgess şi Haksar, 2005: pp.33-34). Al treilea factor este unul pur statistic: în ultimii ani, atât ţările recipiente cât şi cele expeditoare şi-au îmbunătăţit semnificativ sistemul de evidenţă şi înregistrare a repatrierilor de venituri, şi s-a înregistrat şi o trecere de la canalele de transfer informale la cele formale, ca răspuns la costurile mai mici ale tranzacţiilor şi la inovaţiilor tehnologice. Este probabil ca şi cota veniturilor repatriate neînregistrate să se fi redus ca rezultat al controalelor mai stricte de după 11 septembrie 2001. În plus, un număr de ţări în dezvoltare şi-au schimbat politicile de control al cursului valutar, ceea ce a redus supraprofitul de pe piaţa neagră a schimburilor valutare. Aşadar, deşi s-ar putea ca valoarea reală a veniturilor repatriate să fie încă masiv subestimată, creşterea lor reală de la an la an în decursul ultimilor ani este probabil mai redusă decât sugerează cifrele înregistrate oficial.

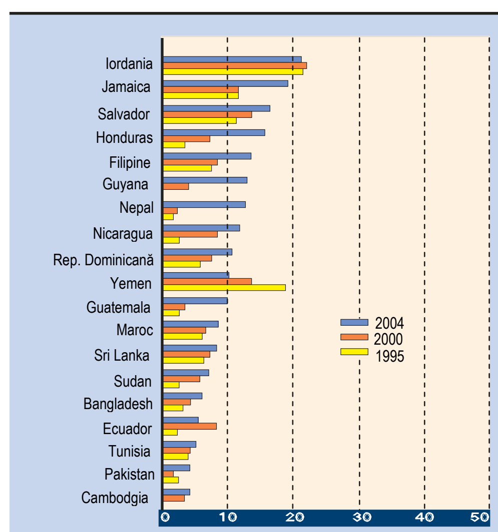


Sursa: UNCTAD, 2006

Figura 1

Deşi veniturile repatriate de imigranţi variază considerabil de la o ţară la alta, ele sunt răspândite mai uniform în rândul ţărilor în dezvoltare decât fluxurile de ISD. Totuşi, influxul de venituri repatriate a crescut mult mai rapid în ţările în dezvoltare latino-americane, caraibiene şi asiatice decât în ţările similare din Africa. Între 1990 şi 2004, aceste fluxuri s-au multiplicat cu un factor de 12,4 în Asia de Est şi Pacific, cu 7 în America Latină şi zona Caraibelor şi cu 5,6 în Asia de Sud, dar numai cu 4 în Africa sub-sahariană, unde veniturile repatriate înregistrate sunt mult mai puţin semnificative (Banca Mondială, 2006: pp.121-123).

Proximitatea geografică sau culturală faţă de ţări cu venituri mult mai mari pe cap de locuitor este unul dintre factorii care influenţează migraţia din ţările în dezvoltare şi de aici repatrierile de venituri către aceste ţări. Această proximitate explică, de exemplu, nivelul ridicat al influxurilor de venituri repatriate, în termeni absoluţi, pentru Mexic şi, în relaţie cu PIB, pentru Lesotho, Iordania sau Yemen. În termeni absoluţi, cele mai mari ţări recipiente de venituri repatriate sunt cele două ţări în dezvoltare cele mai populate, China şi India. Totuşi, judecând după contribuţia acestor venituri la PIB, veniturile repatriate au o deosebită importanţă în cazul ţărilor mai mici (fig. 2). În 2004, aceste venituri s-au ridicat la mai mult de 15 procente din PIB în cazul a 5 ţări în curs de dezvoltare şi la 10 procente sau mai mult în cazul a zece ţări. În cazuri excepţionale veniturile repatriate reprezintă peste o cincime din PIB. Pentru o serie de ţări mici, veniturile repatriate de imigranţi au depăşit influxurile de ISD cu o marjă însemnată. Dar acest lucru este valabil şi pentru India, unde aceste venituri au ajuns la 20,5 miliarde de dolari în 2005 – aproape de două ori cât influxurile totale de investiţii de portofoliu şi de ISD combinate, care au reprezentat 11,9 miliarde de dolari (EIU, 2005: pp. 78-79).



Sursa: UNCTAD, 2006

Figura 2. *Cele mai importante ţări în dezvoltare primitoare de venituri repatriate, 1995, 2000 şi 2004 (în procente din PIB)*

Repatrierile de venituri au multe faţete şi pot avea efecte variate la nivel microeconomic şi macroeconomic. Există un consens larg referitor la impactul pozitiv direct pe care aceste venituri îl au în reducerea sărăciei, deoarece aceste fluxuri ajung în mod frecvent direct la recipienţii săraci şi le permite să-şi satisfacă necesităţi de bază, cum ar fi alimentele şi îmbrăcămintea, şi să achiziţioneze alte bunuri de larg consum. Efectele veniturilor repatriate de imigranţi asupra creşterii economice sunt mai puţin edificatoare. Ele depind de o varietate de factori, inclusiv modelul de utilizare al veniturilor repatriate de către recipienţii casnici, mărimea în timp a fluxurilor de venituri repatriate de imigranţi şi motivaţia repatrierii acestor venituri, ca şi eficienţa intermedierii financiare locale şi condiţiile monetare naţionale. Contribuţia acestor venituri la creşterea şi dezvoltarea economiei recipiente ar fi mai însemnată odată cu mărimea proporţiei influxurilor de venituri repatriate care pot fi canalizate spre investiţiile în capitalul fizic şi uman, fie direct de către indivizi care primesc asemenea venituri, fie indirect prin intermediere financiară în ţara recipientă.

Dovezile referitoare la utilizarea reală a veniturilor repatriate de imigranţi la nivel micro sunt anecdotice, dar se estimează că un procent de 80 până la 85% din aceste venituri se utilizează pentru a acoperi necesităţi zilnice de bază ale recipienţilor casnici (de Vasconcelos, 2005: pp.33-34). Veniturile repatriate reprezintă o formă importantă de asigurare socială împotriva şocurilor în cazul familiilor cu venituri reduse, şi ele ajută la facilitarea consumului. Acolo unde aceste familii întâmpină dificultăţi la împrumuturile pentru achiziţionarea de terenuri sau de construcţii de locuit, veniturile repatriate de imigranţi pot juca un rol important în uşurarea constrângerilor la creditele private şi, într-o oarecare măsură, constituie un substitut în deficitele sistemului financiar intern (Giuliano şi Ruiz-Arranz, 2005: pp.27-29).

Deşi în general veniturile repatriate sporesc venitul familiei şi consumul, câteodată ele sunt folosite şi pentru investiţiile în capacităţi sau în investiţii pentru sporirea productivităţii în agricultură sau pentru începerea sau extinderea activităţilor antreprenoriale la scară redusă în industrii manufacturiere sau servicii. Unele studii indică faptul că aceste venituri au facilitat capitalizarea afacerilor deţinute de către imigranţi (Buch, Kuckulenz şi Le Manche, 2002: pp. 115). Contribuţia lor la formarea de capital este posibil să crească odată cu nivelul veniturilor pe cap de locuitor în ţara recipientă: odată ce nevoile de bază au fost satisfăcute, o cotă tot mai însemnată din veniturile repatriate este utilizată pentru investiţii în capitalul fizic şi cel uman. Se înregistrează de asemenea exemple de eforturi conjugate din partea imigranţilor de a acorda subsidii pentru investiţii în proiectele de infrastructură locală, cum ar fi şcolile, în ţările lor de origine.

Este binecunoscut faptul că, deşi emigraţia poate uşura povara şomajului şi genera venituri repatriabile, ea supune ţara respectivă la costuri prin pierderea de muncitori calificaţi şi talente, făcând mai dificilă dezvoltarea activităţilor manufacturiere locale. Pe de altă parte, dincolo de veniturile pe care le repatriază, emigranţii pot aduce beneficii ţării de baştină atunci când se întorc posesori ai unor capacităţi profesionale suplimentare şi, câteodată, cu spirit antreprenorial.

Paralel cu impactul microeconomic asupra veniturilor şi bunăstării familiilor recipiente, veniturile repatriate pot avea efecte macroeconomice semnificative asupra economiilor recipiente. Deoarece aceste venituri reprezintă o sursă majoră de valută străină, ele pot ajuta la uşurarea constrângerilor balanţelor de plăţi ale ţărilor în curs de dezvoltare, astfel încât un deficit comercial să nu aibă drept rezultat o şi mai mare îndatorare. Prin asigurarea de valută străină suplimentară pentru achiziţionarea de input-uri importate pentru producţia internă, aceste fonduri constituie o sursă de finanţare a dezvoltării. Totuşi, acest efect depinde de modul în care recipienţii casnici utilizează veniturile provenite din repatrierile imigranţilor. În măsura în care aceste venituri sunt cheltuite direct pe bunuri de consum importate, efectul pozitiv asupra balanţei de plăţi va fi compensat.

S-a afirmat că efectele pozitive potenţiale ale veniturilor repatriate de imigranţi pot fi reduse de către impactul lor asupra ratei de schimb (Amuedo-Dorantes şi Pozo, 2004: pp.35). Totuşi, pentru a avea un asemenea efect, cota veniturilor repatriate prezentă în tranzacţiile valutare din ţara recipientă ar trebui să fie extrem de mare: în plus, valoarea acestor venituri repatriate ar trebui să crească dramatic într-o perioadă scurtă de timp, şi să nu fie dublată de o creştere similară a importurilor. Este probabil ca aceste condiţii să fie îndeplinite doar în cazuri excepţionale. În general, după cum am observat anterior, veniturile repatriate de către imigranţi sunt cea mai stabilă formă de fluxuri financiare către ţările în dezvoltare, modificându-se adeseori în mod contrar ciclului şi fiind acompaniate frecvent de modificări ale importurilor. Există chiar şi dovezi că, în ţări care primesc atât fluxuri de capital privat apreciabile cât şi sume mari repatriate de imigranţi, acestea din urmă pot ajuta la reducerea probabilităţii de reversare a contului curent şi de crize economice (Bugamelli şi Paterno, 2005: pp.78-80).

Un efect indirect al unui influx stabil şi susţinut de venituri repatriate de către imigranţi asupra ţărilor recipiente pare a fi reprezentat de un acces mai bun pe pieţele internaţionale de capital. Estimările de influxuri crescute de venituri repatriate tind să conducă la o bonitate îmbunătăţită şi la rate mai mari ale obligaţiunilor ţării respective. Pe de o parte, acest fapt deschide sau întăreşte posibilitatea de a „acţiona prin pârghii" asupra impactului influxurilor de venituri repatriate asupra dezvoltării, prin împrumuturi externe adiţionale pentru finanţarea importurilor care sunt esenţiale pentru diversificare, crearea de capacităţi de producţie suplimentare şi progres tehnologic. Pe de cealaltă parte, acest efect poate de asemenea conduce la împrumuturi externe în scopuri non-productive, contribuind astfel la acumularea de datorii care vor trebui onorate din veniturile naţionale obţinute în viitor.

Tendinţele demografice mondiale actuale şi decalajul crescând al nivelului de trai între majoritatea ţărilor în dezvoltare şi ţările dezvoltate indică o intensificare a migraţiei forţei de muncă din ţările în dezvoltare către cele dezvoltate pentru mai mulţi ani de acum înainte. Dintr-o perspectivă pe termen lung asupra dezvoltării, repatrierile de venituri ar trebui să fie considerate o sursă temporară de valută străină suplimentară care poate ajuta la rezolvarea problemelor care au cauzat iniţial fenomenul de emigraţie. Adică aceste venituri pot impulsiona creşterea şi dezvoltarea economică internă şi pot genera locuri de muncă în sectoare din ce în ce mai productive la nivel intern.

Ţările în dezvoltare, în special acelea pentru care veniturile repatriate constituie o sursă majoră de venituri în valută străină, ar trebui deci să ţintească spre integrarea migraţiei şi a veniturilor repatriate de emigranţi într-o strategie de dezvoltare mai amplă. O asemenea strategie ar putea include asigurarea de stimulente pentru emigranţi sau pentru recipienţii veniturilor expediate de ei, pentru a canaliza în cea mai mare măsură posibilă aceste transferuri către întrebuinţări productive. Din această perspectivă, asemenea repatrieri de venituri ar putea avea un efect similar celui al investiţiilor „diasporei", care pot juca un rol important în procesul de dezvoltare. Aceasta se datorează faptului că diaspora este de obicei mai bine informată asupra condiţiilor locale decât alţi potenţiali investitori străini.

Potenţialul reprezentat de veniturile repatriate de emigranţi a devenit din ce în ce mai distinct recunoscut în dezbaterea internaţională asupra politicilor de dezvoltare. Pentru a creşte sumele repatriate de fiecare emigrant, s-a pus accentul pe importanţa reducerii costurilor de transfer a sumelor repatriate şi pe eficientizarea canalelor de transfer, de exemplu printr-o platformă electronică comună care să faciliteze transferul veniturilor trimise în patrie. Mai mult, impactul veniturilor repatriate ar putea fi intensificat de eforturile de a întări sistemul financiar intern al ţărilor în dezvoltare.

O altă abordare referitoare la problematica dezvoltării în relaţie cu emigraţia ar implica asigurarea de stimulente în ţările de origine pentru a încuraja reîntoarcerea emigranţilor talentaţi după un număr de ani petrecuţi la muncă în străinătate. Aceştia ar putea aduce acasă aptitudini valoroase acumulate în ţările de destinaţie, transformând astfel

„exodul de creiere" în „câştig de inteligenţă". Având o mobilitate a forţei de muncă transfrontaliere administrată internaţional ca element al parteneriatului global pentru dezvoltare, s-ar putea urmări în paralel o serie de alte obiective: o creştere a fluxurilor de venituri repatriate către ţările în dezvoltare, satisfacerea necesarului de forţă de muncă la nivelul anumitor segmente de pe piaţa internaţională a muncii şi asigurarea „repatrierii productive" a emigranţilor, ca posibilităţi dintre cele mai evidente.

S-au formulat şi propuneri pentru a „multilateraliza" regulile imigraţiei ca bun public global (Rodrik, 2001: pp.33-34). Coordonarea între ţările sursă şi ţările de destinaţie, pe baza acordurilor bilaterale şi a programelor referitoare la forţa de muncă străină temporară, ar putea face parte din administrarea politicilor de migraţie. S-a sugerat crearea unei scheme temporare de mobilitate a forţei de muncă ca un instrument de impulsionare a dezvoltării şi creşterii economice în ţara de origine. În cadrul unei asemenea scheme, emigranţii şi-ar părăsi ţările de origine pentru o perioadă între 2 şi 5 ani, în timp ce atât ţara de origine cât şi ţara gazdă le-ar asigura stimulente pentru reîntoarcere şi pentru înlocuirea lor de un alt contingent de emigranţi. Se aşteaptă ca cei ce se întorc să aducă în patrie un oarecare capital financiar, ca şi diverse aptitudini şi competenţe profesionale care ar putea fi întrebuinţate în sprijinul dezvoltării economice şi sociale a ţării lor de baştină. În mod evident, o asemenea schemă poate funcţiona doar dacă este susţinută şi de un număr de alte particularităţi instituţionale la nivel internaţional, ca şi la nivel naţional atât în ţara de origine cât şi în ţara gazdă. Un pas în direcţia unei mai mari mobilităţi internaţionale a forţei de muncă este aşa-numita propunere Mode 4 de asigurare a serviciilor, care se află în dezbaterea rundei curente de negocieri GATS (acord general asupra comerţului serviciilor) din cadrul OMC. Acest document recunoaşte că o mişcare temporară reglementată a persoanelor calificate ar putea crea beneficii şi bunăstare atât pentru ţara de origine cât şi pentru ţara gazdă, prin transformarea exodului de creiere în circulaţie managerizată a inteligenţei în beneficiul dezvoltării.

Bibliografie:

Amuedo-Dorantes, C.; Pozo, S.; „Workers' remittances and the real exchange rate: a paradox of gifts". *World Development,* Washington DC, 2004

Burgess, R.; Haksar, V.; „Migration and foreign remittances in the Philippines". *IMF Working Paper,* Washington, 2005

Buch, C.; Kuckulenz, A., Le Manche, M.; „Worker Remittances and Capital Flows", *Institute for World Economics*, Working Paper no.1130, Germany, 2002

Bugamelli, M.; Paterno, F.; „Do workers' remittances reduce the probability of current account reversals?" *World Bank Policy Research* Working Paper no. 3766. Washington, DC. November, 2005

Giuliano, P.; Ruiz-Arranz, M.; „Remittances, financial development and growth" *IMF Working Paper*, Washington, DC, December, 2005

Rodrik D, „Comments at the Conference on Immigration Policy and the Welfare State", New York, 2001

EIU Country Report: „India. Economist Intelligence Unit", September 2005.

IMF and World Bank, „Assessment of Costs, Implementation Issues, and Financing Options", Wasington DC, September, 2005

OECD, „Trends in International Migration 2003", Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, 2003

UNCTAD „Trade and Development Aspects of Professional Services and Regulatory Frameworks" Geneva, 2004

UNCTAD, "Trade and Development Report", *Unite Nations*, New York and Geneva, 2006.

World Bank, „Global Economic Prospects: The Economic Implications of Remittances and Migration", Washington DC, 2006

PROGNOZA DEMOGRAFICĂ A ARIILOR METROPOLITANE, INSTRUMENT DE ANALIZĂ A CALITĂȚII INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ



Grigore Ioan PIROŞCĂ
Asistent universitar doctor
Daniela VIRJAN
Lector universitar doctor
George Laurențiu ŞERBAN-OPRESCU
Asistent universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti,

Rezumat. *Beneficiile, oportunitățile şi provocările ce derivă din calitatea României de membru al Uniunii Europene reprezintă, în mod cert, subiectul cel mai intens dezbătut în comunitatea ştiințifică a economiştilor români. Atenția acestora este îndreptată către analiza impactului pe care aderarea l-a produs atât la nivel social cât şi economic şi către modul în care acest impact se reflectă asupra mediului de afaceri românesc şi, în cele din urmă, asupra bunăstării indivizilor. O asemenea analiză, pentru a fi valoroasă, trebuie să se fundamenteze pe modele şi instrumente capabile să surprindă cu acuratețe esența fenomenelor economice şi evoluția acestora pe parcursul unei perioade de referință. De aceea, lucrarea de față îşi propune să creeze un model riguros şi complex capabil să ofere un puternic fundament analizelor economice ce vizează evaluarea impactului aderării României la Uniunea Europeană. Acest model are rolul de a reflecta modul în care structura şi dimensiunea populației sunt afectate de evenimentul integrării. Considerăm că avantajele economice şi sociale produse de un eveniment se reflectă în sistemul dinamic şi complex al populației şi, prin urmare, un model de prognoză a evoluției demografice în contextul integrării este mai mult decât necesar.*

În această lucrare, atenția autorilor se va concentra asupra ariilor metropolitane pentru a crea un model de prognoză a evoluției demografice a acestor zone ținând seama de noua condiție a României de membru al Uniunii Europene. Lucrarea va demonstra că modele demografice deja existente sunt incapabile de a descrie condițiile actuale şi va propune un nou model de prognoză a evoluției demografice în ariile metropolitane, model adaptat la condițiile economice şi sociale actuale.

Cuvinte-cheie: populație, prognoză, model demografic, arie metropolitană, Uniunea Europeană.

Clasificarea REL: 9B



I. INTRODUCERE: Aspecte teoretice ale modelării demografice

Populația este definită ca un sistem dinamic şi complex. Intrările şi ieşirile din sistem sunt condiționate de numeroşi factori. În cazul populației specifice ariilor metropolitane, o importanță deosebită o are componenta economică a acestor factori. Ariile

metropolitane se caracterizează printr-un nivel ridicat de dezvoltare economică, sau cel puţin mai ridicat decât media pe ţară. Aici se concentrează parcurile industriale, cea mai mare parte a investiţiilor străine, pregătirea capitalului uman, producţia industrială şi dezvoltarea sectorului terţiar beneficiind în plus şi de facilităţile oferite de infrastructură şi de caracterul de nod de transport şi comunicaţii pe care îl are o arie metropolitană. Dată fiind importanţa economică şi socială a ariilor metropolitane în întregul avuţiei naţionale, procente importante din populaţia unui stat încearcă, implicit, să îşi coreleze existenţa cu potenţialul de bunăstare şi câştig superior pe care îl poate implica apropierea de o arie metropolitană. Se poate spune aşadar că dezvoltarea şi creşterea economică ar trebui analizate în conformitate cu evoluţia demografică. Studiul de faţă îşi propune să construiască un model care să ajute la extrapolarea şi înţelegerea modificărilor numărului populaţiei din cadrul ariilor metropolitane, sub impactul fenomenelor economice şi sociale.

II. METODOLOGIE: Demografie şi modelare

În analiza populaţiei ariilor metropolitane este folosit un model derivat din ecuaţia logistică a sistemelor dinamice discrete. De obicei analizele demografice folosesc modelul de prognoză al lui Thomas Malthus. Figură marcantă a liberalismului clasic, economistul englez a descoperit o relaţie inversă între creşterea populaţiei şi mijloacele de existenţă ale acesteia. Mai precis, a expus o teorie demo-economică în care demonstra că populaţia creşte în progresie geometrică, în timp ce resursele se dezvoltă într-o progresie aritmetică. Mai departe, cele mai multe modele au rămas de inspiraţie malthusiană, adică şi modelul populaţiei stabile, şi modelul populaţiei semi-stabile. În special acest model din urmă a fost evitat deoarece se adresează ţărilor cu economii slab dezvoltate şi cu populaţii în tranziţie demografică, cu segmentul feminin foarte bine reprezentat şi caracterizat printr-o fertilitate ridicată. Aceste caracteristici nu sunt însă specifice României. De asemenea, populaţia ariilor metropolitane, ca de altfel din orice zonă a României, nu a suferit nici un moment modificări de natură exponenţială în ultimii zece ani, motiv pentru care aceste două modele demografice derivate din cel malthusian au fost evitate. Mai exista şi posibilitatea folosirii unui model stohastic, dar acesta presupune apariţia unor efecte diferite la ipoteze identice, ceea ce, din nou nu este specific populaţiei României în ultimii zece ani. Un proces stohastic oferă posibilitatea de a analiza sistemele în evoluţia lor, exact după cum se întâmplă în cazul unei funcţii matematice. Problema ridicată de model constă din faptul că starea sa de la un moment dat nu mai poate fi determinată cu precizie comparativ cu cea clasică. Din această cauză se apelează la ajutorul calculului probabilistic (Cenuşă, 1999: pp 150). Mai mult decât atât, un proces stohastic depinde de două variabile. Însă în modelul ales de urmărire a evoluţiei populaţiei ariilor metropolitane ar fi fost prea puţini indicatori pentru a corela numărul populaţiei la avantajele economice şi sociale ale integrării României în Uniunea Europeană. Mai există un alt motiv pentru care modelele stohastice bazate pe lanţurile Markov au fost evitate. Sistemul evoluează în timp discret, iar evoluţia sa viitoare depinde numai de starea prezentă, nu şi de stările anterioare. Sistemul se numeşte "fără memorie". Modelul demografic însă are indicatori care depind de stările anterioare, ca de pildă volumul investiţiilor pentru dezvoltarea pieţei muncii.

III. REZULTATE:Evoluția demografică şi integrarea în UE

Primele modele demografice au fost bazate pe genetica populației. Fluctuațiile şi mişcarea populației erau considerată relativ stabile, cel mai cunoscut astfel model idealizat fiind Wright-Fisher (McVean, 2003: pp 1-2). În acest model mărimea populației este constantă. La o populație constantă cercetătorii au descoperit că genele pot fi moştenite de urmaşi după o anumită probabilitate. O altă lucrare semnificativă în domeniul este modelul lui G.A. Watterson al homozigoților (Watterson, 1985: pp. 2), sau modelul Rogers-Harpending. Studiul acestui model însă nu poate aduce nici o contribuție înțelegerii implicațiilor economice şi sociale ale unui fenomen precum integrarea unui stat în cadrul unei uniuni.

Un model trebuie construit în funcție de scopul urmărit. Atunci când este vorba de un model demografic este practice imposibil să fie incluse toate variabilele care influențează structura acestuia. Studiul de față îşi propune surprinderea componentelor cu cea mai mare semnificație pentru a analiza avantajele economice şi sociale obținute de România după aderarea la Uniunea Europeană.

Cele mai simple modele demografice conțin: populația din perioada de bază, perioada de timp pe care este urmărit evenimentul şi populația din perioada curentă ponderată cu rata de creştere a acesteia (McVean, 2003: pp 6). Modelul are meritul de a atrage atenția asupra diferenței între distribuțiile populațiilor constante şi populațiile în creştere.

De la o relație directă dintre nivelul de salarizare şi numărul de emigranți atraşi de salariile atractive din zonele economice dezvoltate ale ariilor metropolitane, s-a fundamentat mai apoi modelul care ține cont şi de celelalte componente ponderate cu factori de influență directă şi indirectă (Sora, Hristache, Mihăescu, 1999: 323).

$Y_{t+1} = f(Y_t)$

$= \mu\, Y_t(1-t)$

$X_t = \lambda\, Y_t(1-t), \lambda > 0$

$Y_{t+1} = \gamma\, X_t, \gamma > 0,$ unde:

Y_t = nivelul de salarizare în ariile metropolitane; acesta creşte până la un punct, după care începe să scadă deoarece oferta de muncă se apropie sau chiar excede cererea de locuri de muncă;

X_t = numărul de emigranți către aria metropolitană

IV. DISCUȚIE: Structura modelului demografic al ariilor metropolitane

În fundamentarea modelului de previziune a populației ariilor metropolitane s-au folosit următoarele componente: populația totală a ariei metropolitane şi migrația internă sau externă care modifică populația în perioada de bază. Ținând însă cont de componenta economică a modelului, acesta devine dependent de următoarele componente care alcătuiesc populația totală şi migrația populației:

- Sporul populației, proporțional cu:
  - PIB (direct)
  - Nivelul prețurilor (invers);
- Populația ocupată
- Migrația populației, proporționale cu:
  - Procentul din PIB destinat dezvoltării pieței muncii (direct)
  - Nivelul remunerării (direct)
  - Costul căutării unui loc de muncă (invers)
  - Nivelul impozitării (invers);
- Nivelul şomajului, proporțional cu:
  - Indemnizația de şomaj (direct)

- Investiţiile (invers);
- Populaţia în vârstă de până la 15 ani
- Populaţia în vârstă de peste 64 ani

Sporul populaţiei

Este indicatorul care surprinde modificările pozitive sau negative cu privire la numărul populaţiei pe o anumită perioadă de timp. Valoarea sa se obţine prin diferenţa absolută dintre numărul de născuţi vii şi numărul persoanelor decedate, adică dintre natalitate şi mortalitate. Alături de aceşti doi indicatori, în analiza sporului populaţiei mai intră şi fertilitatea, nupţialitatea şi divorţialitatea populaţiei, aceştia influenţând numărul de naşteri. Deşi nu este reprezentativă pentru acest model de prognoză a populaţiei ariilor metropolitane, se poate calcula intensitatea acestor fenomene.

Natalitatea (număr de născuţi vii la 1000 de locuitori): $n_g = \frac{N_{vii}}{P} 1000$

unde: n_g = rata generală a natalităţii, Nvii= numărul născuţilor vii, P = efectivul mediu al populaţiei.

În marea majoritatea a cazurilor în care este folosit acest indicator, intensitatea natalităţii este calculată pe o perioadă standard de un an. În scopul comparabilităţii pot fi folosite şi perioade mai scurte în analiză, lună, trimestru sau semestru, pentru care calculele se fac după următoarele formule:

$$n_l = 12\frac{N_l}{P}1000 \qquad n_{tr} = 4\frac{N_{tr}}{P}1000 \qquad n_s = 2\frac{N_s}{P}1000$$

Cu ajutorul natalităţii se pot interpreta informaţiile referitoare la caracterizarea intensităţii natalităţii pe mediile urban-rural sau în profil teritorial. Se mai pot face studii asupra natalităţii în cadrul unor subcolectivităţi de populaţie grupate după diferite caracteristici sociale, politice sau economice. De asemenea poate fi analizată sezonalitatea natalităţii.

Rata natalităţii este de obicei folosită sub forma unei rate generalizate. Numai că în calcule trebuie să fie încadrat numai un anumit contingent de fertilitate din cadrul populaţiei, şi anume cel reprezentat de bărbaţii cu vârste între 18-54 de ani şi femeile cu vârste între 15-49 de ani. În practică însă, s-a constatat o influenţă relativ mică a contingentului fertil masculin, drept pentru care formulele folosite în analiza fertilităţii se concentrează exclusiv asupra contingentului fertil feminin. Există o legătură între numărul de născuţi vii şi dimensiunea contingentului fertil feminin. Această legătură este surprinsă în rata generală de fertilitate: $F_g = \frac{N_{vii}}{\sum_{x=15}^{49} F_x} 100$

unde: F_g = rata generală de fertilitate, F_x = efectivul populaţiei de vârsta x.

Fenomenul de nupţialitate reprezintă numărul căsătoriilor sau a persoanelor care se căsătoresc într-o anumită perioadă de timp. Rata generală de nupţialitate se calculează după formula: $c = \frac{C}{P} 1000$

unde:c = rata generală de nupţialitate, C = numărul persoanelor care se căsătoresc într-o anumită perioadă de timp, P = populaţia medie.

Ca şi în cazul analizei fertilităţii populaţiei, există şi în acest caz un anume eşantion al populaţiei care poate fi luat în considerare, denumit contingent nupţiabil. Deşi limita de vârstă variază foarte mult de la ţară la ţară, neexistând practic o limită superioară în acest sens, în ţara noastră contingentul nupţiabil cuprinde populaţia feminină în limitele de vârstă 16-39 de ani şi populaţia masculină în limitele de vârstă 18-44 de ani. Desigur că în analiză interesează numărul persoanelor care pot încheia efectiv o căsătorie, şi nu numărul celor

susceptibile în acest sens. Mai este folosită în analiză şi limita celor 60 de ani, adică populaţia cu vârsta mai mică de 60 de ani, respectiv populaţia mai în vârstă de 60 de ani. De multe ori în analiza nupţialităţii se ţine cont dacă în componenţa ratei generale a nupţialităţii intră persoanele celibatare sau persoanele care se recăsătoresc.

Nupţialitatea populaţiei este analizată complementar cu divorţialitatea populaţiei. Fenomenul de divorţialitate reprezintă numărul divorţurilor sau a persoanelor care divorţează într-o anumită perioadă de timp. Acest indicator se calculează după formula:

$$d = \frac{D}{P}1000$$

unde: d = rata generală de divorţialitate, D = numărul persoanelor care divorţează într-o anumită perioadă de timp, P = populaţia medie.

Ca şi la ceilalţi indicatori unde s-au folosit contingente specifice, trebuie ţinut cont că nu toată populaţia participă la fenomenul de divorţialitate. De aceea, numărul divorţurilor trebuie corelat cu numărul căsătoriilor, altfel nu poate fi considerat ca fiind reprezentativ. Această corelaţie între cei doi indicatori poate fi urmărită după formula următoare:

$$d = \frac{D}{P_c}1000$$

unde: d = rata generală de divorţialitate, C = numărul persoanelor care divorţează într-o anumită perioadă de timp, P_c = efectivul mediu al populaţiei căsătorite.

Pentru că divorţurile afectează aportul nupţialităţii în analiza natalităţii şi, implicit asupra sporului populaţiei, în practică se face adesea apel la rata nupţialităţii nete, ca diferenţă între rata generală de nupţialitate şi rata generală de divorţialitate:

$$C_{neta} = c - d = \frac{C-D}{P}1000$$

unde:c = rata generală de nupţialitate, d = rata generală de divorţialitate, C = numărul persoanelor care divorţează într-o anumită perioadă de timp, D = numărul persoanelor care divorţează într-o anumită perioadă de timp, P = populaţia medie.

Toţi aceşti indicatori sunt complementari natalităţii populaţiei. Pentru sporul populaţiei însă trebuie analizată şi mortalitatea populaţiei, precum şi a principalilor indicatori care intră în componenţa sa. Mortalitatea reprezintă totalitatea deceselor survenite într-o anumită perioadă de timp. Cea mai generală imagine a acestui fenomen este redată prin intermediul ratei generale a mortalităţii: $m_g = \frac{M}{P}1000$

unde: m_g = rata generală a mortalităţii, M = numărul persoanelor care au decedat într-o anumită perioadă de timp, P = populaţia medie.

Ca şi natalitatea, şi mortalitatea se calculează pentru o perioadă standard de un an, dar sunt folosite în analiză şi perioade de timp mai mici, adică lună, trimestru, semestru. Mortalitatea se calculează pe sexe sau în funcţie de vârstă, pe cauze de deces sau după profilul teritorial. Atunci când este analizată mortalitatea populaţiei, se uzitează formulele de calcul ale mortalităţii infantile şi a mortinatalităţii. Primul indicator desemnează numărul copiilor morţi până la vârsta de un an, iar al doilea desemnează numărul de născuţi morţi.

În analiza modelului de prognoză a populaţiei ariilor metropolitane se foloseşte sporul populaţiei, dar ponderat cu o serie de indicatori, cu care sporul populaţiei este direct sau invers proporţional. S-a considerat că cel mai reprezentativ indicator direct proporţional cu sporul populaţiei este nivelul PIB-ului. Pentru perioada curentă t s-a luat în calcul indicele de creştere a PIB-ului din perioada anterioară, adică un indice de forma $_{t-1}/_{t-2}$. Indicatorul invers proporţional cu sporul populaţiei este indicele preţurilor, calculat ca raport între nivelul preţurilor din perioada curentă şi nivelul preţurilor din perioada anterioară:

$$\text{Sporul pop}_t = \alpha Y_t \frac{IPIB_{t-1/t-2}}{IP_{t/t-1}}$$

unde: Y_t = Numărul de locuitori, PIB = Produsul intern brut, P = Nivelul preţurilor.

Mişcarea migratorie a populaţiei

Acest fenomen demografic influenţează evoluţia populaţiei într-o mai mică măsură decât natalitatea sau mortalitatea, dar este de asemenea foarte important, dat fiind componenta economică a modelului de prognoză al populaţiei din ariile metropolitane. Prin mişcare migratorie se înţelege deplasarea populaţiei dintr-o zonă în alta pe parcursul unei perioade. Ariile metropolitane sunt cu atât mai mult vizate cu cât sunt, de regulă, cele mai dezvoltate zone din punct de vedere economic, pe de o parte oferind locuri de muncă, iar pe de altă parte caracterizându-se prin remuneraţii superioare provinciei. În România ariile metropolitane Bucureşti şi Constanţa sunt cele mai mari şi concentrează segmente importante din industrie, dar oferă pe de altă parte o diversificare mare a serviciilor. Sunt două arii metropolitane care sunt reprezentate de cele mai mari oraşe din ţara noastră.

Mişcarea migratorie însă presupune mai mult decât simpla deplasare în scopul căutării unui loc de muncă. Prin mişcare migratorie se înţelege deplasarea populaţiei dintr-o localitate în alta, sau dintr-o ţară în alta, dar numai cu schimbarea statutului rezidenţial, adică a domiciliului stabil. Trebuie făcută aşadar distinaţia între mişcarea migratorie şi indicatorii precum mişcarea migratorie flotantă şi mişcarea pendulatorie a populaţiei.

Analiza migraţiei populaţiei se poate face după următoarele formule:

$$M_b = I + E$$

$$S_m = I - E$$

unde: I = numărul persoanelor imigrante într-o localitate, E = numărul persoanelor emigrante într-o localitate, M_b = migraţia brută în cifre absolute, S_m = migraţia netă în cifre absolute, sau sporul migratoriu.

Pentru că totuşi oraşele diferă unele de altele după efectivele populaţiei, şi cu atât mai mult ariile metropolitane faţă de restul oraşelor, analiza migraţiei populaţiei trebuie să cuprindă şi numărul mediu al populaţiei, determinându-se astfel rata migraţiei brute şi rata migraţiei nete:

$$r_b = \frac{(I+E)}{P} 1000 \qquad r_m = \frac{(I-E)}{P} 1000$$

În practică se mai folosesc şi rata de imigrare, respectiv rata de emigrare:

$$r_i = \frac{I}{P} 100 \qquad r_e = \frac{E}{P} 100$$

Diferenţa dintre ele reprezintă rata migraţiei nete.

$$r_i - r_e = \frac{(I-E)}{P} = r_m$$

În sfârşit, sporul general al populaţiei se formează ca sumă a sporului natural şi a sporului migratoriu:

$$S_g = S_n + S_m \quad \text{sau:} \quad S_g = (N-M) + (I-E)$$

Populaţia ocupată

Reprezintă totalitatea persoanelor care sunt încadrate legal în câmpul muncii. Nu contează practic daca este vorba de o profesie sau de ocupaţie, ci de caracterul legal al muncii care se prestează. Populaţia ocupată depinde de asemenea de nivelul de dezvoltare economică, după cum şi acesta depinde de populaţia ocupată. Însă de această data PIB-ul nu mai are o influenţă directă ca în cazul sporului populaţiei. În modelul prognozei populaţiei

ariilor metropolitane s-a luat în considerare faptul că populaţia ocupată, respectiv populaţia care a migrat către o arie metropolitană, depind de procentul din PIB aferent dezvoltării pieţei muncii. La fel cum pentru influenţa PIB-ului asupra sporului populaţiei s-a luat în considerare un indice stabilit pentru perioadele de timp $_{t-1}$ şi $_{t-2}$, t fiind perioada curentă, şi în cazul stabilirii influenţei directe a procentului din PIB aferent dezvoltării pieţei muncii se va folosi aceeaşi perioadă de timp. De asemenea, s-a mai luat în calcul un indice al salariilor, dar calculat la perioada actuală faţă de cea anterioară. Salariile atractive sunt de fapt cele care îi mobilizează pe oameni şi îi determină să accepte până la un moment dat costul căutării. Acesta din urmă este un indicator care influenţează invers proporţional nivelul până la care pot ajunge populaţia ocupată şi cea care este dispusă să migreze pentru a se încadra în această categorie.

În sfârşit, intensitatea dorinţei locuitorilor ariei metropolitane de a munci, respectiv de a plăti costul căutării, sunt invers proporţionale cu nivelul obligaţiilor fiscale ale angajaţilor. Cu cât sunt mai mari impozitele, cu atât mai mici vor fi nivelurile populaţiei ocupate, dar şi a populaţiei care migrează către ariile metropolitane.

Forma sub care se prezintă în model populaţia ocupată şi migraţia este următoarea:

$$\begin{matrix}\text{Pop.Ocupată}\\ \text{Pop.Migr.}\end{matrix}_{t} =$$

$$\beta(W_t + M_t)\frac{I_{PIBd.p.L_{t-1/t-2}}}{I_{C_{t/t-1}}}\frac{I_{Sal_{t/t-1}}}{I_{Imp_{t/t-1}}}$$

unde: W_t = Populaţia ocupată, M_t = Populaţia care a migrat către zonele metropolitane, PIBd.p.L = Ponderea din produsul intern brut destinată dezvoltării pieţei muncii, *Sal* = Nivelul salariilor, *C* = Nivelul cheltuielilor făcute pentru găsirea unui loc de muncă, *Imp* = Nivelul obligaţiilor fiscale.

Şomajul

Acest fenomen social negativ se manifestă prin incapacitatea populaţiei active disponibile de a avea un loc de muncă retribuit. În aceeaşi categorie intră şi persoanele care şi-au pierdut locul de muncă sau manifestă pentru prima dată intenţia de a munci, având vârsta de peste 15 ani. Este de fapt un dezechilibru pe piaţa muncii manifestat printr-un dezechilibru între cerere şi ofertă pe piaţa muncii.

Şomerii înregistraţi sunt acele persoane care declară la un moment dat erau înscrise la agenţiile de ocupare şi formare profesională, indiferent dacă primeau sa nu ajutor de şomaj, alocaţie de sprijin sau alte forme de protecţie socială.

Ca expresie absolută şomajul reprezintă numărul persoanelor din populaţia civilă care nu sunt ocupate în câmpul muncii. Ca expresie relativă se foloseşte rata şomajului:

$$R_s = \frac{N_s}{P_o}100 \quad \text{sau:} \quad R_s = \frac{N_s}{P_a}100$$

unde: R_s = rata şomajului, N_s = numărul mediu al şomerilor, P_a = populaţia activă, P_o = populaţia ocupată.

Problematica şomajului ca fenomen economico-social este deosebit de complexă. Pentru simplificarea acestui model s-a considerat că cea mai puternică influenţă directă este dată de nivelul indemnizaţiei de şomaj. Cu cât aceasta este mai mare, cu atât va fi mai mică incitaţia şomerilor de a-şi găsi un nou loc de muncă. Comportamentul lor, paradoxal, este cât se poate de raţional din punct de vedere economic. Daca indemnizaţia de şomaj este foarte mare, atunci pentru a obţine un venit marginal cu puţin mai mare faţă de cât câştigau fără a munci, ar depune un efort de câteva ori mai mare. Influenţa directă cea mai mare este atribuită nivelului investiţiilor, care vor duce la un moment dat la crearea unor noi locuri de

muncă. Acest indice va fi însă calculat exact ca şi PIB sau nivelul din PIB destinat dezvoltării pieţei muncii.

$$Şomaj_t = \lambda S_t \frac{IIndem_{t/t-1}}{IInvest_{t-1/t-2}}$$

unde: S_t = Numărul de şomeri, *Indem* = Nivelul indemnizaţiei de şomaj, *Inv* = Nivelul investiţiilor.

Populaţia în vârstă de până la 15 ani şi populaţia în vârstă de peste 64 ani

Aceste segmente ale populaţiei ariilor metropolitane nu sunt ponderate cu indici care să marcheze o influenţă directă sau inversă a diferiţilor factori deoarece se consideră că sunt în afara ariei de încadrare în muncă în condiţii remunerative. Este notată în model cu Z_t .

Forma finală a modelului de prognoză a populaţiei din ariile metropolitane are următoarea formă finală:

$$P_t = \alpha Y_t \frac{I\,PIB_{t-1/t-2}}{I\,P_{t/t-1}} +$$

$$\beta(W_t + M_t)\frac{I\,PIBd.p.L_{t-1/t-2}}{I\,C_{t/t-1}}\frac{I\,Sal_{t/t-1}}{I\,Imp_{t/t-1}} +$$

$$\lambda S_t \frac{I\,Indem_{t/t-1}}{I\,Invest_{t-1/t-2}} + Z_t$$

V. CONCLUZII:

Prognoza în baza unui model este orientativă. Oricât de riguros ar fi modelul realizat, trebuie să ţinem întotdeauna cont de variabilele reziduale. Modelul demografic de prognoză a populaţiei ariilor metropolitane poate fi verificat pe baza informaţiilor publice, cea mai cunoscută sursă fiind anuarul statistic publicat în fiecare an. România a devenit de un an membru al Uniunii Europene, iar beneficiile sunt evidente: creştere economică, investiţii susţinute şi o bursă înfloritoare, câştiguri mai mari şi încredere în mediul liber concurenţial.

Datorită faptului că ariile metropolitane concentrează cea mai mare bogăţie materială şi cele mai importante resurse de capital tehnic şi uman, o modificare surprinsă asupra indicatorilor finali poate furniza informaţii preţioase despre ceea cer poate urma la nivel naţional. Prognoza populaţiei poate furniza apoi informaţii despre situaţia economică. Cu cât interpretarea indicatorilor are mai multă acurateţe, şi cauzele evoluţiei demografice sunt mai clare, cu atât mai bună va fi apoi şi analiza economică. Există o complementaritate între factorii economici şi demografici din structura modelului. Modelul de prognoză al populaţiei ariilor metropolitane se bazează pe ipotezele economice de la un moment dat sau din momente anterioare stării unei economii. În acest fel, importanţa teoretică a modelului este furnizarea prognozei cu privire la numărul populaţiei şi înţelegerea realităţilor economice care au dus la aceasta, prin interpretarea componentelor economice ale modelului.

VI. MULŢUMIRI:

Dorim să mulţumim Institutului Naţional de Cercetare Ştiinţifică în domeniul Muncii şi Protecţiei Sociale, pentru sprijinul acordat în realizarea acestui material.

Bibliografie

Basset Patrick, Balloux Francois, Perrin Nicolas (1999) – "Testing demographic models of effective population size", University of Lausanne

Cenuşă Gheorghe (1999) – "Teoria probabilităţilor", Editura Academiei de Studii Economice, Bucureşti

Hiraldo Fernando, Negro Juan J., Donazar Jose A., Gaona Pilar (1996) – "A demographic model for a population of the endangered lesser kestrel in southern Spain", Spanish Coucil of Research, Sevilla

McVean Gil (2003) – "Demographic models", Department of Statistics, University of Oxford

Rogers Alan R., Harpending Henry (1992) – "Population growth makes waves in the distribution of pairwise genetic differences", University of Utah, Pennsylvania State University, Mol.Bio.Evol. no.9, University of Chicago Publishing

Solis Patricio, Pullum Starling G., Frisbie W. Parker (2000) – "Demographic models of birth outcomes and infant mortality: an alternative measurement approach", *Demography* vol. 37, no. 4, Population of Association of America

Sora V., Hristache I., Mihăescu C. (1996) – "Demografie şi statistică socială", Editura Economică, Bucureşti

Watterson G.A. (1985) – "The homozygosity test after a change in population size", Department of Mathematics, Monash University, Clayton, Victoria

Wardle Glenda M. (1998) – "A graph theory approach to demographic loop analysis", University of Chicago, *Ecology* no. 79

CALITATEA INTEGRĂRII, COMPETENȚA ŞI CONVERGENȚA ROMÂNIEI ÎN SOCIETATEA BAZATĂ PE CUNOAŞTERE. ȚINTELE LISABONA ŞI OBIECTIVELE COMUNE EUROPENE ÎN DOMENIUL EDUCAȚIEI

■

Marta-Christina SUCIU
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Lucrarea evidențiază rolul important al educației şi investiției în educație pentru managementul competent al proceselor care conferă calitate integrării, ca factori esențiali ai convergenței şi competitivității României. Lucrarea se concentrează asupra celor cinci obiective europene comune stabilite de către Comisia Europeană pentru anul 2010 în domeniul educației şi învățării de-a lungul întregii vieți, ca parte integrantă a strategiei de la Lisabona.*

Cuvinte-cheie: economia şi societatea bazate pe cunoaştere, țintele Lisabona, învățarea derulată de-a lungul întregii vieți
Clasificarea REL: *4 B; 4 C; 4 D.*

■

1. Introducere

Strategia de la Lisabona are ca obiectiv major transformarea Uniunii Europene într-o economie bazată pe cunoaştere cât mai dinamică, care să fie capabilă să asigure creşterea şi dezvoltarea sustenabilă precum şi un număr mai mare de locuri de muncă de calitate cât mai bună. În domeniul educației şi instruirii statele membre au căzut de acord să implementeze Strategia de la Lisabona convenind asupra unor obiective comune în aceste domenii. Progresul atins se va monitoriza pe baza unui set de cinci sisteme şi indicatori de benchmarking dedicate îmbunătățirii sistemelor europene de educație şi instruire; acestea au fost introduse pentru prima dată în anul 2002. De atunci, în fiecare an Comisia Europeană de specialitate monitorizează progresul atins de către statele membre pentru fiecare indicator inclus în acest sistem de benchmarking. Ultimul raport, publicat în anul 2007, a relevant că, în timp ce în anumite domenii s-au înregistrat unele evoluții pozitive, în ansamblu se înregistrează mai degrabă o încetinire a progresului (*Slow pace of reform in education and training threatens Europe's competitiveness in the long term*, 2 October 2007).

Educația şi instruirea sunt cruciale pentru profundele schimbări economice şi sociale specifice societății şi economiei bazate pe cunoaştere. Flexibilitatea şi securitatea necesare pentru a asigura premise favorabile unor locuri de muncă mai numeroase şi de mai bună calitate depind de asigurarea posibilității ca fiecare cetățean să dobândească şi să îşi actualizeze permanent competențele şi capabilitățile de-a lungul întregii vieți. Ján Figel', Comisionarul European pentru *Educație, Cultură şi Tineret,* afirmă că „*Educația şi instruirea de înalt nivel calitativ este vitală dacă dorim ca Europa să se dezvolte ca o societate a cunoaşterii care să intre efectiv în competiția din economia globală mondială. În mod regretabil, Raportul din anul 2007 arată că statele membre au nevoie să îşi amplifice eforturile pentru ca sistemul educațional European să fie capabil să facă față exigențelor şi*

provocărilor secolului 21. Acest mesaj adresat decidenţilor politici din statele membre este deosebit de clar: este nevoie mai mult decât oricând ca investiţiile în capitalul uman să fie cât mai eficiente." (*Slow pace of reform in education and training threatens Europe's competitiveness in the long term*, 2 October 2007, p. 21).

Educaţia şi instruirea sunt cruciale pentru profundele schimbări economice şi sociale specifice societăţii şi economiei bazate pe cunoaştere. Flexibilitatea şi securitatea necesare pentru a asigura premise favorabile unor locuri de muncă mai numeroase şi de mai bună calitate depind de asigurarea posibilităţii ca fiecare cetăţean să dobândească şi să îşi actualizeze permanent competenţele şi capabilităţile de-a lungul întregii vieţi. Ján Figel', Comisionarul European pentru *Educaţie, Cultură şi Tineret,* afirmă că "*Educaţia şi instruirea de înalt nivel calitativ* e*ste vitală dacă dorim ca Europa să se dezvolte ca o societate a cunoaşterii care să intre efectiv în competiţia din economia globală mondială. În mod regretabil, Raportul din anul 2007 arată că statele membre au nevoie să îşi amplifice eforturile pentru ca sistemul educaţional European să fie capabil să facă faţă exigenţelor şi provocărilor secolului 21. Acest mesaj adresat decidenţilor politici din statele membre este deosebit de clar: este nevoie mai mult decât oricând ca investiţiile în capitalul uman să fie cât mai eficiente.*" (*Slow pace of reform in education and training threatens Europe's competitiveness in the long term*, 2 October 2007, p. 21).

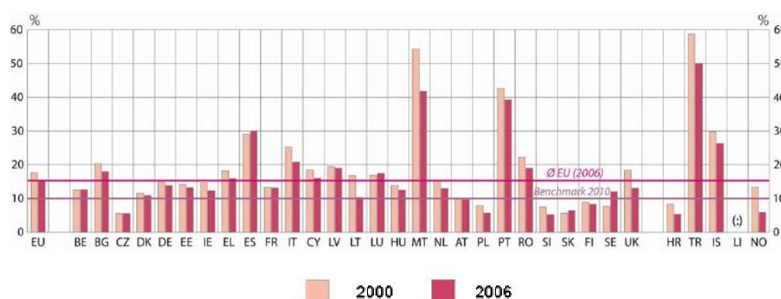
2. Obiectivele Lisabona din domeniul educaţiei şi instruirii proiectate la orizontul anului 2010

Raportul din anul 2007 evidenţiază progresele înregistrate începând cu anul 2000 în raport cu indicatorii cheie centraţi pe cele cinci metode de benchmarking agreate de către statele membre ale UE. În 2007, în ceea ce priveşte atingerea obiectivelor de benchmarking pentru 2010, se ridică încă o serie de provocări în faţa sistemelor educaţionale din Europa, cu excepţia obiectivului legat de creşterea numărului de absolvenţi din domeniile matematicii, ştiinţei şi tehnologiei. Dacă nu se vor depune eforturi susţinute majore pentru atingerea obiectivelor de benchmarking legate de abandonul şcolar timpuriu, de îmbunătăţirea ratei de şcolarizare din învăţământul secundar superior şi a competenţelor celor cu nivele joase de performanţă se consideră că aceste obiective pot rămâne doar simple deziderate ambiţioase pentru majoritatea ţărilor europene la nivelul anului 2010.

2.1. Abandonul şcolar timpuriu. Benchmarkingul European pentru 2010: reducerea ratei de abandon şcolar la un nivel de 10%

Unul din şase tineri cu vârste cuprinse între 18 şi 24 ani continuă să părăsească sistemele educaţionale europene reuşind să finalizeze doar nivelul secundar educaţional; ei încetează să mai participe la orice formă de educaţie şi instruire.

Numărul mare de persoane care părăsesc de timpuriu şcoala constituie un obstacol în calea dezvoltării economiei bazate pe cunoaştere şi a unui nivel mai înalt de coeziune socială (figura 1).



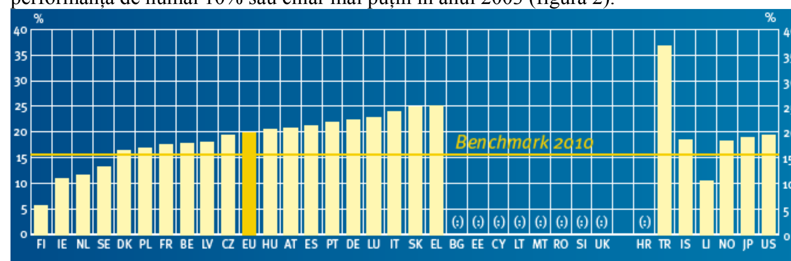
Sursa: Eurostat (EU-Labour Force Survey)

Figura 1. *Abandonul şcolar timpuriu. Ponderea populaţie în vârstă de 18-24 ani cu un nivel secondar de educaţie care nu mai sunt cuprinşi în instruire, 2000-2006*

În ultimii ani s-a înregistrat o continuă îmbunătăţire în reducerea ponderii celor care abandonează de timpuriu şcoala, iar progresele care vor trebui înregistrate vor trebui să fie mai rapide pentru a putea atinge ţinta de benchmarking din 2010. Cu toate acestea menţionăm că unele dintre noile state membre au atins deja o pondere de mai puţin de 10%.

2.2. Performanţe modeste înregistrate la citire. Ţinta de benchmarking europeană la nivelul 2010: reducerea cu 20% a numărului tinerilor în vârstă de 15 ani care au performanţe modeste la citire

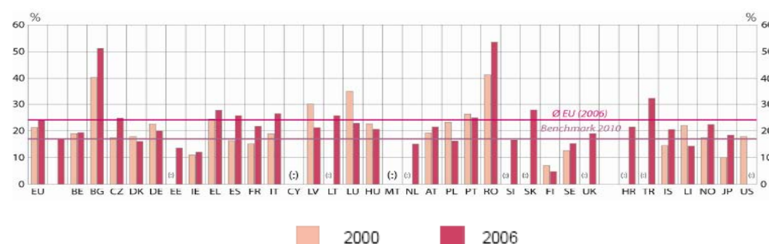
Necesitatea îmbunătăţirii dobândirii şi exersării competenţelor de bază a fost recunoscută de către Consiliul European de la Lisabona din anul 2000. Dobândirea unor competenţe de bază constituie o primă etapă pentru participarea la societatea bazată pe cunoaştere. Cu toate acestea, la vârsta de 15 ani circa 1 milion din cei 5 milioane de elevi din UE au slabe performanţe la citire. În timp ce ponderea a scăzut în unele state membre (în mod notabil în Letonia şi Polonia), în raport cu ultimele date disponibile, începând din anul 2000 nu s-a înregistrat nici un progres la nivelul mediu european (2003: 19.8%). Ţări precum Finlanda, Irlanda şi Olanda au atins cele mai bune performanţe cu un procent de performanţă de numai 10% sau chiar mai puţin în anul 2003 (figura 2).



Sursa: baza de date OECD PISA 2003

Figura 2. *Benchmarkingul UE pentru 2010: cu 20% mai puţini tineri de 15 ani care să aibă performanţe scăzute la citire*

În anul 2000 ponderea tinerilor în vârstă de 15 ani cu performanţe scăzute la citire în UE a fost de 21.3% (conform datelor disponibile doar pentru 18 dintre statele membre). În conformitate cu obiectivul de benchmarking această pondere va trebui să scadă cu o cincime până în anul 2010 (şi să atingă ca atare o pondere de 17.0%) - figura 3.



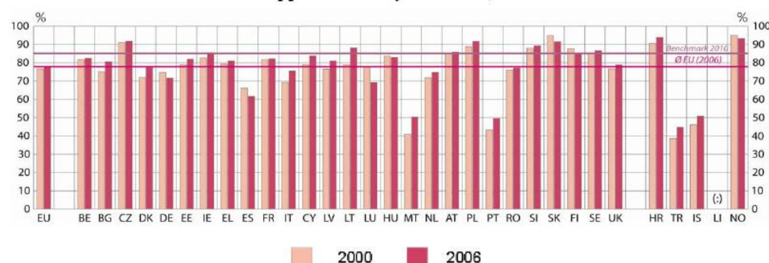
Sursa: baza de date Eurostat 2006

Figura 3. *Competenţe de bază*
Procentul elevilor cu performanţe la citire de unu sau cu un nivel mai scăzut
(în raport cu scara de performanţă la citire PISA), 2000-2006

În timp ce ponderea s-a diminuat în unele state membre (în mod notabil în Germania, Polonia şi Letonia), în majoritatea statelor membre această pondere a crescut şi performanţa la nivelul UE s-a deteriorat (2006: 24.1%).

2.3. Gradul de cuprindere în învăţământul secundar superior. Ţinta UE de benchmarking pentru 2010: atingerea unui procent de 85% pentru persoanele care au terminat de completat nivelul secundar superior de educaţie

Participarea integrală a tuturor cetăţenilor la societatea bazată pe cunoaştere reclamă ca fiecare individ să finalizeze de completat cel puţin nivelul educaţional secundar superior. La nivel European ponderea tinerilor cu vârste cuprinse între 20 şi 24 ani care au terminat de completat nivelul secundar superior de educaţie s-a îmbunătăţit doar într-o foarte mică măsură faţă de anul 2000 (figura 4).



Sursa: Eurostat

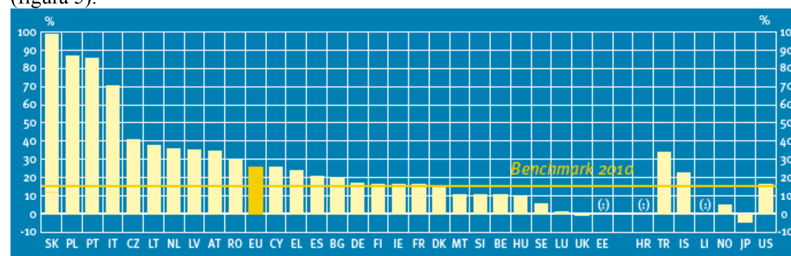
Figura 4. *Măsura în care tinerii au terminat de completat nivelul educaţional secundar superior*
*Procentul populaţi*ei în vârstă de *20-24 ani car*e a *completat* cel puţin *ciclul secundar sup*erior
educaţional, 2000-2006

Până în prezent s-a înregistrat doar un progres modest legat de această ţintă de benchmarking care prevede atingerea unui procent de 85% până în anul 2010. Cu toate acestea unele ţări cu ponderi relative mici, în special Portugalia şi Malta au înregistrat un progres considerabil în ultimii ani.

Trebuie semnalat şi că multe dintre statele nou intrate în UE înregistrează deja valori mai mari decât ţinta europeană de benchmarking stabilită pentru 2010 (este cazul a patru state nou intrate: Republica Cehă, Polonia, Slovenia şi Slovacia). În plus Norvegia şi Croaţia au atins deja o pondere de 90% şi peste.

2.4. Absolvenţii de matematică, ştiinţă şi tehnologie. Ţinta UE de benchmarking pentru anul 2010: o creştere cu 15% a ponderii absolvenţilor de matematică, ştiinţă şi tehnologie

Pentru a putea competiţiona cu succes în economia globală bazată pe cunoaştere este necesar şi esenţial să existe o ofertă adecvată de personal ştiinţific cu un înalt nivel de calificare. Numărul absolvenţilor de învăţământ superior din domeniile matematicii, ştiinţei şi tehnologiei (MST) este un indicator foarte important în societatea bazată pe cunoaştere (figura 5).



Sursa: Eurostat (UOE)

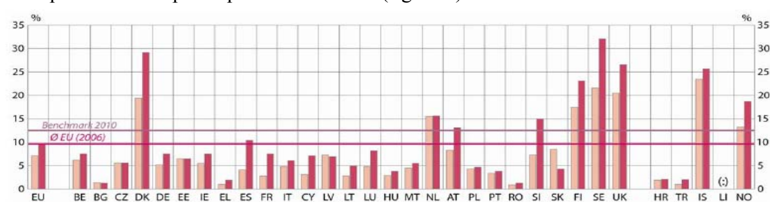
Figura 5. *Creşterea numărului de absolvenţi de învăţământ superior din domeniile matematică, ştiinţă şi tehnologie,* **%,** *Rata m*edie anuală de creştere *2000-2005, in %*

Numărul absolvenţilor de MST din ţările membre ale UE - 27 a crescut începând cu anul 2000 cu peste 170,000 sau mai mult ajungând la o pondere de 25%. Ca tare UE a atins deja ţinta de benchmarking de creştere a numărului de absolvenţi MST cu 15% până în anul 2010. Progrese mai modeste s-au înregistrat în ceea ce priveşte cel de-al doilea obiectiv al reducerii dezechiribrelor în ceea ce priveşte distribuţia pe sexe. Ponderea femeilor absolvente ale MST a crescut de la 30.8% în 2000 la 31.2% în 2005. În timp ce Slovacia, Portugalia şi Polonia au înregistrat cele mai înalte rate anuale de creştere a numărului de absolvenţi MST (peste 12%), Bulgaria, Estonia, Grecia şi România au atins cele mai bune performanţe în ceea ce priveşte distribuţia pe sexe.

2.5. Participarea adulţilor la învăţarea derulată de-a lungul întregii vieţi (LLL). Ţinta UE de benchmarking pentru anul 2010: creşterea procentului de participare la LLL la o valoare de 12.5% din totalul populaţiei adulte

Învăţarea derulată de-a lungul întregii vieţi (Lifelong learning -LLL) este fundamentală nu numai pentru asigurarea competitivităţii şi prosperităţii economice a ţărilor membre ale UE, ci şi pentru a asigurarea premise favorabile pentru incluziunea socială,

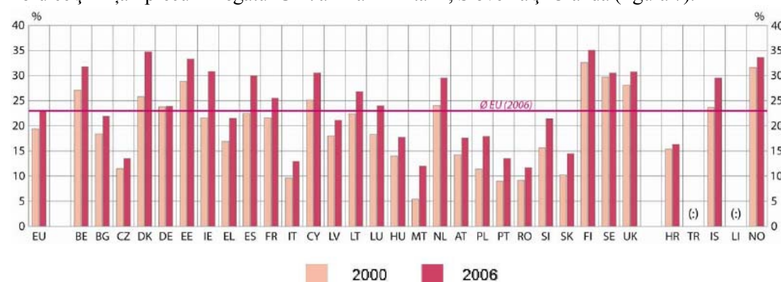
ocupare, cetăţenie activă şi pentru împlinirea personală a oamenilor. Indivizii vor trebui să fie capabili să îşi actualizeze şi să îşi completeze cunoştinţele, competenţele şi calificările de-a lungul întregii vieţi. Procentul de participare al populaţiei în vârstă de muncă la educaţie şi instruire se ridica la circa 9.6 % în anul 2006. Ţările nordice, Regatul Unit al Marii Britanii şi Olanda au cele mai înalte rate de participare la LLL. Sunt însă necesare eforturi suplimentare pentru multe dintre ţările membre ale UE pentru a atinge ţinta de 12.5% pentru rata de participare în anul 2010 (figura 6).



Sursa: Eurostat (LFS)

Figura 6. *Participarea la educaţia derulată de-a lungul întregii vieţi*
Procentul populaţiei cuprinse în grupa de vârstă 25-64 ani care participă la educaţie şi instruire în cele patru săptămâni care preced studiul, 2000-2006

Cel mai înalt nivel al procentului populaţiei în vârstă de muncă cu studii superioare care participă la educaţie şi instruire (în cele patru săptămâni care preced studiul) a fost atins în ţările nordice şi în ţări precum Regatul Unit al Marii Britanii, Slovenia şi Olanda (figura 7).



Sursa: Eurostat (LFS)

Figura 7. *Nivelul educaţional al populaţiei adulte*
*Populaţia adultă (25- 64 ani) cu un niv*el superior de educaţie

În anul 2006 circa 23% din populaţia în vârstă de muncă din UE a obţinut un nivel superior de educaţie, ceea ce reprezintă o creştere cu peste 3 puncte procentuale comparativ cu anul 2000. Finlanda, Danemarca şi Estonia au înregistrat cea mai mare pondere a populaţiei cu un nivel terţiar de educaţie, în timp ce unele state membre au încă ponderi mai mici de 15%. Cu toate acestea, în cadrul unora dintre ţările membre ale UE gradul de cuprindere în învăţământul superior a crescut considerabil în ultimii ani.

* * *

Pe baza datelor din ultimul raport din 2007 cu privire la cele cinci ţinte de benchmarking din educaţie se pot desprinde până în acest moment următoarele concluzii:

- *Există încă un număr mare de tineri care abandonează de timpuriu şcoala: în 2006, circa şase milioane de tineri cu vârste cuprinse între 18-24 ani au părăsit prematur sistemul de educaţie din UE. Acest număr va trebui să scadă cu două milioane dacă se doreşte atingerea ţintei de benchmarking care are în vedere un procent de până la 10% pentru abandonul şcolar timpuriu. Cele mai bune performanţe se regăsesc în ţări precum Republica Cehă (5.5%), Polonia (5.6%) şi Slovacia (6.4%).*
- *Sunt necesari tot mai mulţi absolvenţi ai învăţământului secundar superior: Pentru a tinge ţinta UE de benchmarking de 85% procent al celor care vor termina de completat învăţământul secundar superior până în 2010, va fi necesar un număr suplimentar de 2 milioane de tineri cu vârste cuprinse între 20-24 ani care să termine învăţământul secundar superior. Din acest punct de vedere cele mai bune performanţe sunt la nivelul ţărilor din UE în ţări precum: Republica Cehă (91.8%), Polonia (91.7%) şi Slovacia (91.5%).*
- *Ţările din UE au reuşit să atingă cu suces ţintele legate de absolvenţii de matematică, ştiinţă şi tehnologie(MST): dacă tendinţa actuală se continuă atunci, la nivelul UE, în anul 2010, peste 1 milion de studenţi vor absolvi în domeniile matematică, ştiinţă şi tehnologie (MST), ceea ce este semnificativ comparativ cu nivelul din anul 2005 de 860 000 absolvenţi pe an. Aceste valori deja depăşesc ţinta de benchmarking. Cele mai bune performanţe în ceea ce priveşte numărul de absolvenţi de MST care revin la 1000 tineri cu vârste cuprinse între 20-29 ani sunt înregistrate în ţări precum: Irlanda (24.5), Franţa (22.5) şi Lituania (18.9).*
- *Participarea adulţilor la activităţile de LLL este insuficientă: pentru a putea atinge în 2010 ţinta de 12,5% rată de participare la LLL va fi necesar ca un număr suplimentar de 8 milioane adulţi să participe la LLL în cele patru săptămâni premergătoare perioadei de înregistrare. Cele mai bune performanţe în rândul ţărilor UE au fost înregistrate în: Suedia (32.1% în 2005), Danemarca (29.2% în 2006) şi în Regatul Unit al Marii Britanii (26.6% în 2006).*
- *Îmbunătăţiri ale performanţelor la citire pentru cei de 15 ani: circa unul din cinci tineri de 15 ani se confruntă cu dificultăţi la citire. Pentru atingerea ţintei de benchmarking va fi necesar în continuare ca circa 200 000 elevi să îşi îmbunătăţească standardele de performanţă la citire. Cele mai bune performanţe sunt înregistrate până acum în: Finlanda (5.7%), Irlanda (11%) şi Olanda (11.5%).*

În afara celor cinci metode de benchmarking prezentate există două alte obiective concrete pe care Consiliul European a decis să le atingă până în 2010: *creşterea investiţiilor în capitalul uman pe cap de locuitor* şi obiectivul *Barcelona car*e vizează ca 90% dintre copii cuprinşi în grupa de vârstă care începe cu 3 ani şi care se încheie o dată cu începutul perioadei de şcolarizare obligatorie, vor trebui să fie înscrişi în cadrul unor instituţii preşcolare care să le poarte de grijă în timpul zilei. Ulterior Consiliul a decis ca progresul înregistrat în sistemele europene de educaţie să poată să fie monitorizat cu referire la nivelul atins de către întreaga populaţie.

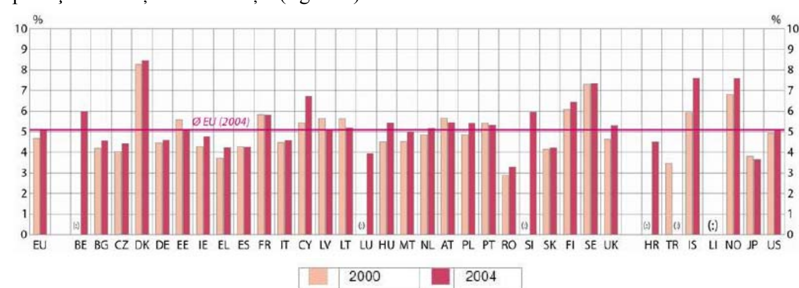
- *Participarea în cadrul instituţiilor pre-şcolare de îngrijire pe timpul zilei*

În cadrul ţintei mai generale de creştere a participării la educaţia preşcolară şi la îngrijirea pe timpul zilei în instituţii de specialitate s-au acumulat unele experienţe în virtutea cărora această participare are un impact pozitiv asupra performanţei în timpul educaţiei obligatorii, inclusive asupra abandonului şcolar timpuriu, în particular pentru copii care provin din familii dezavantajate din punct de vedere socio-economic. În anul 2005, circa 86% dintre copii în vârstă de 4 ani au fost cuprinşi în educaţie. Între 2000 şi 2005, rata de cuprindere a copiilor de 4 ani a crescut cu circa 3 puncte procentuale. În 2005 în Franţa, Belgia, Italia şi Spania aproape toţi copii de 4 ani (peste 99%) participau la educaţie.

- *Sporirea investiţiei în educaţie şi instruire*

Investiţia în capitalul uman prin intermediul educaţiei şi instruirii este foarte importantă pentru întărirea poziţiei statelor europene în economia bazată pe cunoaştere în care sporeşte coheziunea socială. Între 2000 şi 2003, cheltuielile publice în educaţie exprimate şi ca procent din PIB au crescut în mod considerabil în ţările membre ale UE. Cu toate acestea, în anul 2004, tendinţa ascendentă a staţionat şi s-a înregistrat un uşor declin comparativ cu anul anterior, dar ca rezultat al creşterii PIB-ului în termeni absoluţi cheltuielile publice în educaţie au continuat să crească.

Ratele investiţiilor private în educaţie sunt relativ modeste în majoritatea statelor membre comparativ cu ţările care au cele mai bune performanţe pe plan mondial, în mod special în învăţământul superior. Se pot sesiza unele diferenţe semnificative în ceea ce priveşte investiţiile în educaţie (figura 8).



Sursa: Eurostat (UOE)

Figura 8. Investiţiile în resursele umane
Cheltuilile publice totale pentru educaţie ca procent din PIB, 2000-2004

Alţi indicatori indică că viteza de generare a reformelor în educaţie ar trebui accelerată. De exemplu, *în majoritat*ea şcolilor din *UE* elevii *nu sunt pr*egătiţi pentru învăţarea timpurie a unei limbi străine, aşa după cum s-a recomandat la Consiliul European de la Barcelona din 2002. În medie doar 1.4 şi 1.5 limbi străine per elev sunt predate în UE şi acesta se produce în general la nivelele inferior şi secundar superior de educaţie. Mai mult, problemele legate de finanţarea şi eficienţa sistemului educaţional rămân încă o preocupare majoră. În mod repetat mai multe studii au relevat că educaţia preşcolară constituie terenul cel mai eficient de valorizare a investiţiilor în capitalul uman. În ceea ce priveşte învăţământul superior, cu toate că investiţia publică în educaţie şi instruire ca procent din PIB a crescut o dată cu adoptarea strategiei de la Lisabona (de la 4.7% la 5.1% din PIB), progresul a fost stagnant în ultimii ani şi se consideră că ţările din UE vor trebui să îşi dubleze investiţiile care revin pentru fiecare student din învăţământul superior (se estimează o creştere de circa 10 000 € pe an) astfel încât să se apropie de nivelul atins deja în SUA. Acestea constau în special în investiţii private.

3. Monitorizarea progresului realizat în direcţia atingerii ţintelor şi obiectivelor Lisabona în educaţie şi instruire. Cazul României

Consiliul European din mai 2007 a formulat unele concluzii referitoare la monitorizarea progresului realizat pentru atingerea obiectivelor Lisabona în educaţie şi a permis identificarea unui cadru coherent de indicatori şi metode de benchmarking. Începând cu anul 2004, Comisia publică anual rapoartele intitulate "*Progress reports*" prin care se monitorizează îmbunătăţirile înregistrate în sistemele europene de educaţie şi instruire. Raportul Comisiei intitulat *Progress Report 2007* a aplicat pentru prima dată un cadru coherent care include 16 indicatori cheie şi cinci metode de benchmarking ; se apelează la datele disponibile pentru a analiza progresul înregistrat începând cu anul 2000. În pregătirea raportului Directoratul-General pentru Educaţie şi Cultură a cooperat îndeaproape cu *Eurostat, CRELL* din cadrul *Joint Research Centre*, Ispra, şi *Eurydice European Unit*.

Cazul României. ***Provocări şi oportunităţi pentru LLL în România***

În România s-au înregistrat unele progrese în ceea ce priveşte atingerea ţintelor Lisabona în educaţie începând cu anul 2000 (fapt sesizabil şi în figurile 1-8 prezentate anterior care includ şi date despre România). Aceste progrese s-au intensificat in ultimii ani şi vor trebui luate în considerare (alături de îmbunătăţirea actualei situaţii a sistemului educaţional în urma implementării celor două reforme majore educaţionale în România) pentru a studia dezvoltarea LLL şi a educaţiei adulţilor.

Planul Naţional d*e Acţiun*e *pentru Ocupare (NAPE-National Action Plan for Employment)* oferă un set specific de politici menite să sprijine LLL. NAPE pune accent pe măsurile pe termen scurt şi mediu menite să asigure creşterea ocupării, prin sprijinirea LLL şi prin creşterea eficienţei şi eficacităţii pieţei muncii.

Obiectivul urmărit are în vedere adaptarea mai rapidă la profundele schimbări economice prin care să se faciliteze accesul la piaţa muncii, evitând discriminarea şi excluziunea socială.

Cu toate acestea în prezent în România politicile existente se adresează în special problemelor şi nevoilor curente.

România nu a finalizat dezvoltarea unei strategii naţionale integratoare dedicate LLL. Dar oricum interesul decidenţilor şi al experţilor pentru dezvoltarea unei strategii naţionale coerente în domeniul LLL a crescut. Este însă necesar ca în următorii ani şi în următoarele decenii să se dezvolte un concept naţional extins legat de *LLL* şi de existenţa unei viziuni integratoare de dezvoltare a resurselor umane. În consecinţă, principiile LLL au fost incluse ca priorităţi în domeniile educaţiei, instruirii continue şi a documentelor de politică a ocupaţei. *Planul Naţional de Dezvoltare 2007-2013 (NDP- National Development Plan)* şi *Programul Sectorial Operaţional pentru Dezvoltarea Resurselor Umane (SOPDHR- Sectorial Operational Programme for the Development of Human Resourses)* sunt cele mai importante documente politice legate de atingerea ţintelor de benchmarking stabilite prin *Agenda Lisabona pentru educaţie, instruire şi ocupare.* Unele obiective legate de Strategia Lisabona se regăsesc în mod explicit formulate în documentele strategice sectoriale, cum ar fi: *Strategia Naţională de Ocupare 2004-2010* (MLSSF, 2004), *Strategia pe termen scurt şi mediu pentru învăţarea continuă 2005- 2010* (MLSSF, NAE, MER, NCAT with support from the Sectorial Committees, 2005), *Ghidul Strategic al Ministrului Educaţiei* pentru *2006-2008*.

Cele mai importante *provocări* pentru LLL din România sunt:

- *ratele mici de participare la LLL în rândul tinerilor şi adulţilor – analizele întreprinse în ultimii ani în corelaţie cu participarea tinerilor şi adulţilor la educaţie în România arată că ţara noastră se află pe ultimele poziţii în Europa pentru indicatori de tipul: participarea celor din grupa de vârstă 25-64 ani la educaţie; rata abandonului şcolar timpuriu; ponderea persoanelor de 15 ani care au cea mai joasă performanţă la competenţele de bază;*
- *neglijarea învăţării care se desfăşoară în afara cadrului instituţional (non-formal şi informal)de învăţare-aşa cum arată datele oferite de către Consiliul Naţional pentru Formarea Profesională a Adulţilor, la sfârşitul anului 2007, România a înregistrat unele progrese atât în ceea ce priveşte numărul centrelor dedicate exersării performanţelor adulţilor cât şi numărul persoanelor care au primit certificate care să le ateste aceste competenţe. Oricum, competenţele obţinute într-un context informal şi non-formal au în continuare o relevanţă redusă în contextul educaţiei formale oferită de sistemul de educaţie şi instruire;*
- *metodele tradiţionale de instruire centrate predilect pe predare şi mai puţin pe învăţare sunt încă dominante în sistemul educaţional românesc– date relevante au fost evidenţiate în acest sens prin studiul Băncii Mondiale din 2006, Studiul longitudinal de monitorizare şi evaluare a Proiectului pentru Învăţământul Rural, bazat pe un studiu sistemic al exemplului unei şcoli reprezentative din zona rurală. În raport cu acest studiu profesorii au probat doar într-o mică măsură abilitatea de a utiliza metode interactive de predare şi învăţare;*
- *existenţa unor diferenţe semnificative între oportunităţile şi resursele educaţionale din zonele rurale şi cele urbane – raportul Starea învăţământului din România - 2006 subliniază existenţa unor importante diferenţe între rezidenţii din diverse arealuri teritorial pentru majoritatea indicatorilor de evaluare din sistemul educaţional;*
- *diferenţele înregistrate în stocul educaţional, datorate accesului limitat la educaţie al acelor categorii de populaţie care sunt excluse din punct de vedere social (persoane foarte sărace, persoanele cu nevoi speciale, populaţia de etnie Roma etc.);*
- *acces limitat la informaţiile digitale – potrivit unui raport al Asociaţiei pentru ITC, creşterea consumului de ITC în România se aşteaptă să continue să crească în toate domeniile în următorii ani. Un raport anual global (WITSA/Global Insight) plasează România între primele 10 state în ceea ce priveşte dinamica creşterii;*
- *previziunile legate de reducerea numărului populaţiei din România (cu 11% până în 2030, în raport cu prognozele UE) şi consecinţele scontate asupra dezvoltării şi utilizării competenţelor-în acord cu un studiu recent elaborate sub egida Oficiului European de Statistică (Eurostat), populaţia României va deveni în mod constant tot mai îmbătrânită la nivelul anului 2050. Numărul persoanelor de peste 65 de ani va reprezenta circa 30% din totalul populaţiei din acelaşi an, comparativ cu un nivel actual de 15%. Totalul populaţiei României va scădea treptat până la un nivel estimat de 17.1 milioane în 2050.*

Pe baza acestor provocări s-a configurat un set de priorităţi care au în vedere în principal:

- *asigurarea accesului la educaţie şi la LLL;*
- *extinderea învăţării astfel încât să acopere toate ariile şi domeniile vieţii cotidiene;*
- *dezvoltarea competenţelor în corelaţie cu economia şi societatea bazate pe cunoaştere;*
- *dezvoltarea capacităţii instituţionale pentru LLL.*

4. Remarci finale. Pregătiri pentru perioada post-2010

Următoarele domenii vor necesita eforturi concertate ale ţărilor membre ale UE:

- *îmbunătăţirea nivelurilor de calificare.* Persoanele cu un nivel redus de calificare sunt într-o mai mare măsură supuse riscului economic şi social al excluziunii. Perspectiva continuării pe linia de până acum (marcată de nivele înalte ale abandonului şcolar, de rate scăzute de participare la LLL pentru lucrătorii în vârstă cu un nivel scăzut de calificare şi cu performanţe reduse obţinute în special în rândul emigranţilor) provoacă reale îngrijorări în majoritatea ţărilor membre UE. În perspectivă viitoarele pieţe ale muncii specifice economiei bazate pe cunoaştere vor amplifica cererea de personal cu un nivel înalt de calificare şi competenţă. Competenţele modeste vor deveni o provocare semnificativă;
- *strategiile dedicate LLL.* Majoritatea ţărilor au înregistrat progrese în ceea ce priveşte definirea unor astfel de strategii. Progresul devine evident în cea ce priveşte sistemul educaţional preşcolar, în asigurarea unui cadru unitar de calificare şi în validarea sistemelor de învăţare non-formală şi informală. Cu toate acestea, parteneriatele inovative de învăţare şi finanţarea susţinută a învăţământului superior de calitate, precum şi sistemele educaţionale eficiente şi echitabile sunt încă eludate în multe ţări din UE. O atenţie specială va trebui acordată pilotării şi consilierii profesionale. Crearea condiţiilor propice pentru ca reformele să fie implementate în mod efectiv constituie o altă importantă provocare pentru toate ţările membre ale UE;
- *triunghiul cunoaşterii (educaţie, cercetare şi inovare).* Triunghiul cunoaşterii joacă un rol cheie pentru stimularea creşterii şi ocupării. Devine astfel important să se accelereze reformele, să se promoveze excelenţa în învăţământul superior şi în gestionarea competentă a parteneriatului dintre universităţi şi mediul de afaceri menit să asigure premise favorabile pentru ca toate sectoarele educaţionale şi de instruire să poată contribui la promovarea creativităţii şi inovării. *Educaţia constituie o componentă* fundamentală a triunghiului cunoaşterii. Existenţa unor *centre de excelenţă* care să se concentreze asupra activităţilor didactice, de cercetare şi de transfer al cunoaşterii devine vitală. Vor trebui depuse eforturi suplimentare pentru a dezvolta parteneriatele dintre universităţi şi mediul de afaceri. Cercetarea şi inovarea reclamă un nivel superior de calificare şi competenţă al populaţiei. Excelenţa şi competenţele cheie, în special cele corelate cu capabilităţile antreprenoriale, precum şi cu stimularea creativităţii şi a capabilităţilor de tipul a învăţa să înveţi vor trebui să fie dezvoltate în toate sistemele şi pentru toate nivelele de educaţie şi instruire.

Programul „Education and Training 2010” oferă un sprijin concret ţărilor membre ale UE pentru reformele din domeniul educaţiei şi instruirii. S-a înregistrat un progres semnificativ comparativ cu momentul s-a lansat acest program în anul 2002. Cu toate acestea trebuie subliniat faptul că, pentru ca reformele din educaţie şi instruire să dea roadele scontate, este nevoie de timp. Majoritatea provocărilor persistă şi în acelaşi timp apar noi provocări. Eforturile de până acum vor trebui continuate şi vor trebui să se materializeze în rezultate efective.

Reflecţiile legate de actualizarea cadrului strategic de cooperare europeană în domeniile educaţiei şi instruirii vor trebui să beneficieze de mai multă atenţie.

Datorită rolului crucial pe care îl deţin în *cadrul Strategiei Lisabona pentru ocupare şi creştere* sistemele de educaţie şi instruire vor trebui asociate tot mai mult cu dezvoltările ulterioare ale procesului Lisabona care vor surveni după anul 2010.

Pentru a asigura premise favorabile convergenţei României în contextual promovării economiei şi societăţii bazate pe cunoaştere la nivel European competenţa şi calitatea sistemelor de educaţie şi instruire vor avea un rol semnificativ în viitor.

Bibliografie

Ancheta Forţei de Muncă în Gospodării (Household Labour Force Statistical Survey), NIS, AMIGO 2006;

Baltac, V. *Romania – un sector IT dinamic (Romania – A dynamic IT sector)*, Asociaţia Romană pentru ITC, 2005

Dezvoltări recente în domeniul educaţiei şi ocupării în perspectiva ţintelor europene. Cazul României (Recent Developments in Education and Employment in relation to the European Benchmarks. Romania), Institutul de Ştiinţe ale Educaţiei, 2006;

"*Delivering lifelong learning for knowledge, creativity and innovation",* Joint Progress Report of the Council and the Commission on the implementation of the '*Education & Training 2010*' work programme, Brussels, 2007

Drepturile persoanelor cu dizabilităţi intelectuale: accesul la educaţie si angajare in munca în România (Rights of People with Intellectual Disabilities: Access to Education and Employment in Romania, Open Society Institute, 2005

Landmarks for a national lifelong learning strategy, 2nd variant, The National Council for Continuous Education and Training, Bucharest, 2007

Maliţa, L. *România bate cu timiditate la porţile Internetului (Romania is shyly knocking at the Internet door)*, in Social Information Science Magazine, year II, no. 4, 2005: 29-42

Mărginean, I. (coord.) *Condiţii sociale ale excluziunii copilului (Social Conditions for Child Exclusion),* Romanian Academy, National Institute of Economic Research, Institute for Research into the Quality of Life, 2004

National Report on the implementation of the Education and Training 2010 Work Programme in Romania, Bucharest, 2007

"*Progress towards the Lisbon Objectives in education and training, 2007 Indicators and Benchmarks*", (SEC(2007)1284), October 2007

Reasons for an Integrated Lifelong Learning Strategy in Romania, Institute of Education Sciences, 2006, *Lanmarks for an Integrated Lifelong Learning Strategy*, Institute of Education Sciences, Bucharest, 2006

Sectorial Operational Programme for the Development of Human Resources (Ministry of Labour, Social Solidarity and Family, 2006).

Slow Pace of Reform in Education and Training Threatens Europe's Competitiveness in The Long Term, IP/07/1431, Brussels, 3 October 2007

Starea învăţământului din România - 2006 (*The Situation of Education in Romania* – 2006), Ministry of Education and Research, Bucharest, 2006

Studiul longitudinal de monitorizare şi evaluare a Proiectului pentru Învăţământul Rural (Longitudinal Monitoring and Evaluation Study of the Rural Education Project), World Bank, 2006

Towards Common Principles of Flexicurity: more and better jobs trough flexibility and security." COM (2007)

POLITICA FISCALĂ CONTEMPORANĂ SUB INCIDENȚA NOII PARADADIGME A ŞTIINȚELOR ECONOMICE, PLURALISMUL TEORETICO-METODOLOGIC

■

Niță DOBROTĂ
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti
Cornel IONESCU
Conferențiar universitar doctor
Universitatea Spiru Haret, Bucureşti

Rezumat. *De-a lungul secolelor, problemele economice, ca şi problema fiscalității, a cheltuielilor bugetare şi a deficitului bugetar au fost tratate diferit, în maniere individualiste de şcolile şi curentele de gândire economică. În ultimele decenii, aceste probleme au devenit atât de complexe şi de dinamice, încât nici unul din curentele existente nu le mai poate aborda singur.*

Într-o abordare limitativă sub raport spațial şi temporal, analiza politicii fiscale şi, cu precădere, analiza deficitului bugetului de stat se poate reduce la cercetarea interdependențelor benefice şi/sau malefice dintre politica fiscală a României şi dinamica economiei naționale a acesteia. Pentru a efectua această operațiune în prezent este necesară delimitarea riguroasă a conceptelor specifice şi, în acelaşi timp, precizarea opticii şi a instrumentelor adecvate (etapei istorice) de evidențiere a interdependențelor dintre procesele reflectate, interdependențe privind atât sensurile de evoluție, cât şi pe cele care exprimă laturile calitative ale respectivelor procese.

Toate aceste interdependențe multiple dintre creştere, dezvoltare, şi modernizare a economiei, pe de o parte şi politica fiscală, respectiv deficitul bugetar, pe de alta, le vom aborda şi analiza în spiritul pluralismului teoretic, altfel spus, al unei teorii ştiințifice. "Trăim într-o perioadă în care specialiştii în macroeconomie emit noi ipoteze legate de mecanismele ce guvernează economia – remarcă E. Phelps – şi caută să formuleze o nouă paradigmă. Pluralismul reprezintă soluția metodologică cea mai bună., manifestările periodice ale acestuia fiind oricum inevitabile".[i]

Anticipând, precizăm că, în cazul politicii fiscale, abordarea pluralistă se referă la o anumită îmbinare a principiilor şi regulilor ce stau la baza teoriei cererii agregate ca şi la baza ofertei agregate. În prezent, sunt însă într-o ofensivă evidentă susținătorii teoriei ofertei, care îşi definesc concepția prin cerința de „reducere a impozitelor orientată către ofertă".

Mai concret, concepția respectivă este conturată prin trei exigențe:

(a) Reformele fiscale ar trebui să contribuie la creşterea stimulentelor prin reducerea impozitelor pe ultima unitate monetară de venit, respectiv prin reducerea impozitelor marginale.

(b) Sistemul fiscal de impozitare ar trebui să fie în mai mică măsură progresiv, ceea ce înseamnă reducerea sarcinilor fiscale impuse persoanelor cu venituri mari. Este vorba aici de aplicarea teoriei curbei Laffer, conform căreia impozitele mari şi progresive pot duce la scăderea veniturilor fiscale ale statului.

(c) Sistemul în cauză trebuie conceput în aşa fel încât să stimuleze productivitatea şi oferta, iar nu să manipuleze cererea agregată.

Rezultă din cele de mai sus că pluralismul presupune un nou raport între teoria ofertei şi teoria cererii agregate în fundamentarea politicii fiscale şi nu abandonarea teoriei cererii de sorginte keynesiană şi neokeynesiană.

Cuvinte-cheie: decizie macroeconomică; caracterul intervenţiei statului în economie; deficitul bugetar; pluralismul teoretico-metodologic.
Clasificare REL: 8I; 8K; 13F.



1. Principii teoretico – metodologice pluraliste de abordare şi apreciere a problemelor macroeconomice actuale

Unul dintre principiile metodologice ce a fost valorificat în analiza şi aprecierea relaţiei dinamice dintre dezvoltarea economică a unei ţări şi politica fiscală a acesteia poate fi formulat astfel: ample interdependenţe specifice de la scop la mijloc şi invers, la dezvoltare economică la politicile macroeconomice, în cazul de faşă, la politica fiscală.

Realitatea istorică recentă atestă că funcţia scop a oricărei strategii şi politici macroeconomice constă în creşterea şi dezvoltarea economică, politica fiscală fiind, alături de celelalte politici macroeconomice sectoriale, o pârghie, un mijloc de susţinere a funcţiei scop. Aceasta înseamnă că orice analiză a domeniului presupune compararea dinamicii economiei unei ţări, oricare ar fi aceasta (dezvoltare/regres, dezvoltare extensivă/dezvoltare intensivă, boom/recesiune economică) cu coordonatele politicii fiscale promovate în acelaşi interval de timp sau în intervale succesive. Odată stabilite caracteristicile generale ale dinamicii economice a ţării se pune problema evidenţierii cauzelor care au dus la unul sau altul din genurile de evoluţie a economiei, printre cauze avându-şi locul său şi politica fiscală. Consideraţiile de mai sus cu privire la dinamica macroeconomică ca funcţie scop şi la politica fiscală ca mijloc de atingere a scopului nu înseamnă nicidecum o relaţie unilaterală între cele două procese. Dimpotrivă, interdependenţele sunt acelea care se manifestă între dinamica şi starea economică a unei ţări şi politica sa fiscală.

Un mod interesant, original de reflectare a relaţiei dintre sistemul economic al unui popor şi regimul său fiscal a fundamentat Mihai Eminescu în publicistica sa. În unul din articolele sale editoriale de la ziarul „Timpul", el exprimă o concepţie cu semnificaţie universală cu privire la raportul dintre economie, tipul de stat şi fiscalitate. "Nici un guvern, nici un partid – remarca Eminescu – nu-şi poate alege după bunul său plac politica bugetar-fiscală. Starea economică a unei ţări existentă la un moment dat îi impune statului, puterii publice, guvernului, un anumit regim financiar-bugetar. Dar, ceea ce poate face guvernul, ceea ce pot face guvernanţii, este de a încerca şi a acţiona în aşa fel încât măsurile cu caracter fiscal să fie îndreptate înainte de toate spre schimbarea sistemului economic şi a stării sociale a poporului" (Mihai Eminescu: "Statul. Funcţiile şi misiunea sa")[ii].

Este evident faptul că Eminescu privea politica fiscală cu rolul său dublu: de reflectare a stării economiei ţării şi ca factor activ, transformator al sistemului economic.

Interdependenţele dintre tipurile de comunitate umană, genurile de stat şi sistemele economice, pe de o parte şi politicile fiscal-bugetare, pe de altă parte, au fost caracterizate sintetic de sociologul şi economistul Joseph Schumpeter. "spiritual unui popor, nivelul cultural, structura socială, faptele politice, toate acestea şi multe altele – postula J. Schumpeter – se pot regăsi în istoria sa fiscală. Cel care ştie să asculte acest mesaj va înţelege mult mai bine frământările istoriei omenirii" (Schumpeter Joseph: Istoria analizei economice)[iii].

Din citatul de mai sus, se poate constata că dintotdeauna politica fiscală promovată de diferitele tipuri de state a reflectat nu doar starea economică a comunităţilor umane, ci şi starea de spirit a poporului, structura sa socială.

Un alt principiu cu largă deschidere istorică, de mare importanţă în contextul temei de faţă, se referă la unitatea dintre istoria politicilor fiscale şi tipurile de putere politică. Acestea din urmă, la rândul lor, ca reflectări ale diferitelor genuri de comunităţi umane şi de stări economice ale acestora.

Având în vedere că procesele interdependente preluate spre analiză în referatul de faţă au avut timpi istorici diferiţi, că ştiinţa economică a apărut mult mai târziu decât statul şi politica sa fiscală, s-a recurs la unele periodizări şi subperiodizări în care interdependenţele arătate s-au manifestat cu sensuri şi intensităţi diferite. Mai mult, unele din aceste interdependenţe au fost reflectate mai ales printr-o cunoaştere empirică, printr-o intuiţie de moment a liderilor politici (statali), în timp ce ultimele trei secole acestea sunt reflectate prin cunoaştere ştiinţifică din ce în ce mai profundă şi gestionate cu relativ succes de factorii de decizie macroeconomică.

Într-o manieră diacronică generală, au fost surprinse căile şi mecanismele de asigurare a veniturilor statului, pornind de la funcţiile acestuia, funcţii asumate de guvernanţi. În paralel, au apărut idei şi teorii ce au reflectat aceste probleme în perioada care poate fi numită preistoria ştiinţei economice, deci şi preistoria fundamentării ştiinţifice a politicii fiscale.

Întrucât investigarea noastră poartă amprenta ştiinţei economice, ştiinţă apărută în a doua jumătate a secolului al XVIII-lea, am marcat şi am caracterizat saltul la gândirea economică în epoca modernă, epocă caracterizată prin apariţia, dezvoltarea şi consolidarea sistemului economic capitalist.

În conceperea şi realizarea analizei interdependenţelor dintre politica fiscală actuală a României şi funcţia obiectiv a dezvoltării ei economice, s-a valorificat principiul metodologic ce face trimitere la raportul dintre teoria generală a fiscalităţii, teoria standard a problematicii respective şi multitudinea aspectelor concrete ale manifestărilor şi ale aplicării în practică a acesteia. În acest scop, am valorificat concepţia economistului american de origine română – Nicolae Georgescu Roegen. „Afirmaţia că principiile fundamentale ale economiei sunt universal valabile – preciza Roegen – poate fi adevărată numai în ceea ce priveşte forma lor. Conţinutul acestora este determinat de cadrul instituţional. În lipsa acestui conţinut instituţional, principiile nu sunt altceva decât „generalităţi goale". (Nicolae Georgescu Roegen: „Legea entropiei şi procesul economic")[iv].

De altfel, şi în alte domenii problemele specifice sunt judecate pe baza raportului dintre esenţa şi forma lor. "Fiecare artist trebuie să-şi reprezinte muzica prin esenţa rădăcinilor sale – concluzionează un mare specialist. Altfel, artistul este un balon gol, pe care dacă îl străpungi cu ceva răsuflă imediat. Dacă nu-ţi reprezinţi rădăcinile nu ai identitate".

În spiritul acestui principiu metodologic a fost concepută partea referitoare la România, la interdependenţele actuale dintre politica sa fiscală şi dinamica social-economică (creştere economică, creştere economică sustenabilă, dezvoltare economică, dezvoltare economică extensivă şi/sau intensivă, dezvoltare general-umană etc.). aceasta, în sensul că s-a ţinut seama de conceptele, principiile, teoriile şi modelele standard fundamentate şi şlefuite în mediul economic de piaţă capitalistă şi e statul de drept (aşa numitele „cutii goale" ale lui N.G. Roegen), pe care am căutat să le umplem cu conţinutul social-instituţional extrem de variat şi de contradictoriu existent în România. Acest principiu prezintă un interes aparte pentru înţelegerea conţinutului reformei fiscale în România.

Analiza locului şi rolului fiscalităţii în societatea modernă (ca sistem fiscal şi ca politică socială) presupune, fără îndoială, abordarea eficienţei acestei acţiuni sociale specifice).

În literatura de specialitate se fac referiri şi aprecieri asupra eficienţei social-economic a sistemului fiscal, a aparatului administraţiei financiar-bugetare. Adesea, eficienţa acestui sistem este apreciată prin prisma colectării integrale şi la timp a impozitelor şi taxelor stabilite prin lege. În condiţiile unei tendinţe puternice spre evaziune fiscală, un asemenea obiectiv merită toată atenţia autorităţilor statale. Se urmăreşte ca obiectivul arătat să se atingă cu costuri cât mai reduse, exprimate în numărul relativ al persoanelor angajate în sector şi în cheltuielile cu personalul şi cu infrastructura adecvată.

O asemenea manieră de judecare a eficienţei sistemului fiscal este una strict administrativă, pe termen scurt. Această optică trebuie să fie completată cu analiza eficienţei politicii fiscale prin prisma dinamicii economico-sociale a unei ţări pe termen mediu şi lung. O asemenea abordare este cu mult mai complexă, eficienţa fiscalităţii fiind mult mai greu de măsurat. Aceasta nu înseamnă că nu poate fi apreciată existenţa sau nonexistenţa ei, precum şi sensurile evoluţiei acesteia. Iată termenii în care este, de fapt, pusă problema eficienţei fiscalităţii pe termen lung.

„Puterea de a impune, indispensabilă pentru existenţa oricărui guvern civilizat – se precizează într-un document american – se exercită în baza presupunerii unui echivalent restituit contribuabilului în ceea ce priveşte protecţia persoanei şi a proprietăţii sale. Este vorba de protecţia valorii unei astfel de proprietăţi, respectiv menţinerea şi crearea unor avantaje publice de care să profite contribuabilul. De aceea, dacă puterea care face impozitarea nu poate presta aceste servicii, dacă nu poate fi binefăcătoare pentru persoana/proprietatea impusă, impunerea ca atare ia aspectul unei extorcări”. (O sinteză a Curţii Supreme a SUA privind impozitele, vezi Marian Gîdiuţă: „Politica fiscală şi influenţa ei asupra echilibrului macroeconomic”)[v].

Unii economişti exprimă impunerea care se transformă în extorcare, prin sintagma de „captură a statului”.

În capitolele şi paragrafele consacrate rolului şi funcţiilor statului, eficienţei politicii fiscale se vor face consideraţiile de rigoare cu privire la serviciile pe care le oferă puterea publică contribuabililor, oricare ar fi aceştia.

În plan teoretico-metodologic, am acordat o atenţie aparte deficitului bugetar, ca una din problemele macroeconomice mult controversate. Cea mai generală delimitare conceptuală a deficitului bugetar la nivelul unei ţări este următoarea: „soldul negativ al bugetului de stat, în sensul programării şi executării unor cheltuieli bugetare mai mari decât veniturile de acelaşi fel într-un anume orizont de timp, de regulă, un an”. (Dicţionar de economie)[vi].

O astfel de delimitare a deficitului bugetului de stat exprimă cu precădere latura tehnico-financiară a conceptului şi a procesului exprimat de noţiune. Or, în lumea contemporană, problema deficitului bugetar se pune în termeni noi, aspect ce face obiectul principal al referatului de faţă.

2. Problematica actuală a deficitului bugetar într-o abordare teoretică pluralistă

Aşa cum s-a remarcat mai sus, complexitatea nemaiîntâlnită a problemelor sociale, economice, ecologice, militare în lumea actuală face imposibilă clarificarea chiar şi a uneia dintre ele pe baza şi în spiritul unui singur curent de gândire economică.

După cum se ştie, relaţiile multiple de interdependenţă dintre funcţiile statului, politica sa fiscală şi starea economică a ţării au început să fie analizate şi apreciate pe baze ştiinţifice o dată cu apariţia capitalismului, a comunităţilor naţional-statale şi o dată cu constituirea ştiinţei economice ca ştiinţă socială autonomizată.

Statul modern a luat naştere o dată cu sfârşitul unei ordini naturale încheiate – feudalismul, în care fatalitatea sărăciei începea să dispară, rigiditatea stărilor (statutelor) social-economice se sfărâma în toate colţurile Europei, făcând loc economiei moderne –

capitalismul. Bogăţia şi sărăcia devin categorii ale percepţiei pozitive susceptibile de a fi orientate şi modificate (Cornel Ionescu: „Revirimentul statului”)[vii].

În lucrarea sa, devenită clasică – Avuţia Naţiunilor (1776), economistul scoţian Adam Smith a recunoscut explicit şi a descris cu claritate rolul esenţial al statului modern şi anume alocarea resurselor. Funcţia acestuia de redistribuire a veniturilor din economie şi societate a schimbat radical caracterul intervenţiei statului în economie.

În evoluţia şi dezvoltarea sa, ştiinţa economică a acordat o atenţie deosebită problemelor referitoare la redistribuirea venitului naţional. Curentele de gândire economică, şcolile economice care s-au manifestat în decursul ultimelor două, trei secole au analizat şi reflectat în maniere diferite relaţiile de interdependenţă dintre rolul şi funcţiile statului, pe de o parte, şi politica impozitării, pe de altă parte. Reflectările respective s-au aflat în legătură firească cu starea şi evoluţia economică în ţările avansate economic, dar şi cu ideologiile ce au predominat în epocă.

În secolele al XVIII-lea şi al XIX-lea, cu mici excepţii, a predominat capitalismul liberei concurenţe, care a fost analizat şi apreciat prin ceea ce s-a numit mai târziu ştiinţa microeconomică.

În secolul al XX-lea s-a constituit ştiinţa microeconomică. Prin lucrarea sa „Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii şi a banului”, publicată în 1936, John Maynard Keynes a introdus, în mod deliberat, statul în circuitul economic, acordându-i o responsabilitate semnificativă în rezolvarea crizelor economice ca forme periodice ale eşecului pieţelor. Mai precis, s-a considerat că acesta poate juca rolul de reglator al economiilor ţărilor, politica fiscală având un rol notabil în acest sens.

Dar, curentele de gândire economică apărute în perioade istorice diferite, reflectări ale unor stări social-economice specifice şi exprimând interese politico-ideologice relativ bine conturate, nu au fost doar succesive ci şi concomitente. O asemenea situaţie este cât se poate de evidentă în prezent.

Pe fondul complexităţii crescânde a realităţilor sociale, economice, politice s-a modificat şi raportul dintre curentele de gândire economică. Aceasta, în sensul că problemele social-economice complexe cu care se confruntă o mare parte a lumii actuale, aflată într-un proces evident de globalizare, nu mai pot fi analizate corespunzător doar pe bazele teoretico-metodologice apărute în limitele unui singur curent economic, oricare ar fi acesta. Este necesară o schimbare de paradigmă, în sensul adoptării pluralismului teoretic, al abordării eterodoxe a uneia sau alteia dintre problemele arătate.

În ceea ce ne priveşte, am căutat să valorificăm acest principiu metodologic pentru a analiza deficitul bugetar şi interdependenţele acestuia cu toate celelalte probleme macroeconomice actuale. În mod concret, ne-am propus să valorificăm ideile şi teoriile valoroase atât de nuanţă neoliberală, cât şi pe cele neokeynesiste pentru a da răspunsuri relativ utile la problemele pe care le creează deficitele bugetare şi datoria publică pentru marea majoritate a economiilor ţărilor.

3. Delimitări conceptuale privind deficitul bugetului de stat

Orice gen de entitate instituţional-funcţională presupune folosirea unor resurse pentru a-şi exercita funcţiile, oricare ar fi acestea. Fiecare familie, fiecare unitate administrativ-teritorială, fiecare comunitate naţional-statală şi mai recent, fiecare uniune de state naţionale are (au) nevoie de resurse speciale, resurse formate şi dimensionate pe căi adecvate pe care le folosesc în scopul susţinerii procesului de exercitare a funcţiilor social-economice asumate. Aşa cum rezultă chiar din titlul acestui studiu, ne vom ocupa în continuare de veniturile şi cheltuielile comunităţilor naţional-statale. Mai mult, analiza noastră se va limita la statele contemporane-moderne şi democrate.

Veniturile şi cheltuielile comunităţii naţional-statale se structurează şi se compară între ele în maniere diferite, în funcţie de tipul de stat, de nivelul dezvoltării economice a ţării, ca şi de opţiunile factorilor politici de guvernare.

În Regatul Unit, de pildă, există trei concepţii privitoare la „guvern", respectiv la veniturile şi cheltuielile guvernamentale şi anume: guvernul central; sectorul guvernului global, mai precis sectorul guvernat global; sectorul public (spre deosebire de cel privat).

Bugetul central al statului (Guvernul Central) se referă la veniturile şi cheltuielile aflate la dispoziţia, respectiv în răspunderea organelor puterii publice centrale.

Sectorul guvernului global (Bugetul Global) surprinde în plus veniturile şi cheltuielile agregate ale autorităţilor administraţiei publice locale, precum şi pe cele instituţiilor şi industriilor aflate în proprietate publică.

În cadrul sectorului public – se precizează de către specialişti – cea mai amplă componentă o constituie bugetul aflat la dispoziţia guvernului central. Cu toate acestea, în teoria macroeconomică, corelaţiile socio-economice se urmăresc prin prisma bugetului global, a aşa numitei guvernări globale.[viii]

În ceea ce priveşte discuţiile referitoare la politicile economico-sociale din Regatul Unit şi la deficitul bugetar, acestea se raportează la veniturile şi cheltuielile sectorului public. Această raportare are sens deoarece deficitul din sectorul public influenţează suma pe care guvernul doreşte să o ia cu împrumut de pe pieţele financiare.

În România se întâlnesc următoarele concepte (instrumente) pentru a surprinde veniturile şi cheltuielile comunităţii naţional-statale: bugetul de stat, bugetele locale, buget public, buget general consolidat.

Bugetul de stat sau bugetul administraţiei centrale de stat reprezintă principalul instrument financiar care cuprinde veniturile mobilizate la dispoziţia statului şi repartizarea acestora pe categorii de cheltuieli, în limitele unui an bugetar-fiscal. Bugetul de stat se prezintă sub forma unei balanţe economice, a unui document-plan, elaborat şi administrat de către guvern şi autorizat prin votul Parlamentului.[ix]

Bugetele locale reprezintă instrumente financiare ale unităţilor administrativ-teritoriale care au personalitate juridică: comune, oraşe, municipii, sectoare ale Municipiului Bucureşti.

Bugetul public este un document-program anual al statului, care reflectă toate veniturile şi cheltuielile publice ale ţării. În structura sa se cuprind: bugetul de stat, bugetele locale, bugetul asigurărilor sociale de stat etc. Acest buget oglindeşte (surprinde) ansamblul resurselor financiare publice şi al eforturilor corespunzătoare la acest nivel.

Bugetul general consolidat este instrumentul de politică fiscal-bugetară prin care sunt corelate nu doar veniturile bugetului de stat ci şi legăturile acestora, îndeosebi legăturile deficitului bugetului de stat cu toate celelalte probleme şi procese macroeconomice (creşterea economică, ocuparea resurselor de muncă, inflaţia, datoria publică etc.).

În ţara noastră, bugetul de stat (cu veniturile şi cheltuielile aferente) deţine însă cea mai mare pondere în veniturile şi cheltuielile publice.

Fără a intra în detaliile problemei, amintim doar că veniturile bugetului de stat se constituie din impozitele directe, impozite pe venituri (profit, salarii, dobânzi), din impozitele indirecte, impozite pe cifra de afaceri (taxa pe valoarea adăugată), impozite pe consum (accize), din taxele nefiscale etc.

În ceea ce priveşte cheltuielile susţinute din bugetul de stat, acestea sunt următoarele, prezentate într-o suită aleatoare: educaţie, cultură, ştiinţă, sănătate, protecţie socială, ordine publică, apărare naţională, infrastructură publică, protecţia mediului natural etc.

Aşa cum s-a precizat mai sus, bugetul de stat reprezintă partea principală a bugetului public. De aceea, cea mai mare semnificaţie socială şi economică are compararea veniturilor şi cheltuielilor bugetului de stat. Operaţiunea respectivă pune în evidenţă, într-un

orizont de timp, de regulă un an, una din următoarele trei ipostaze: echilibru bugetar, excedent bugetar, deficit bugetar.

"Cea mai generală delimitare conceptuală a deficitului bugetar la nivelul unei ţări, a deficitului bugetului de stat, este următoarea: soldul negativ al bugetului de stat, în sensul programării şi executării (efectuării) unor cheltuieli bugetare mai mari decât veniturile de acelaşi fel încasate (colectate) într-un anume orizont de timp, de regulă un an „.[x]

O astfel de delimitare (definire) a deficitului bugetar exprimă cu precădere latura tehnico-financiară a conceptului şi a proceselor ce stau la baza acestui concept. În plus, această viziune asupra deficitului bugetar se poate extinde la analiza tuturor tipurilor de societate şi de economie. De fapt, unii autori au susţinut că privit în acest mod, deficitul bugetar nu este o problemă macroeconomică actuală, ci una administrativ politică. Pentru a deveni o asemenea problemă, acest deficit trebuie corelat cu toate celelalte probleme macroeconomice, corelare ce trebuie făcută atât pe baza teoriei ofertei agregate cât şi pe baza teoriei cererii agregate.

4. Deficitul bugetar al SUA: un studiu de caz util

Pentru o analiză relativ amplă a locului şi rolului deficitului bugetar în ansamblul proceselor macroeconomice pe termen lung am recurs la cazul Statelor Unite ale Americii. Se poate spune că în SUA există o statistică oficială a indicatorilor macroeconomici, inclusiv a indicatorului deficit bugetar încă din anul de naştere a ştiinţei macroeconomice, act marcat de apariţia lucrării clasice „Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii şi a banilor" (1936), lucrare elaborată de economistul englez John M. Keynes.

În perioada 1936-2006, din cei peste 70 de ani fiscali, majoritatea absolută a acestora s-a încheiat cu deficite (58), doar 12 ani fiscali cunoscând excedente. Anii fiscali încheiaţi cu excedente au fost următorii, în paranteze fiind marcate mărimile absolut ale excedentelor exprimate în dolari SUA curenţi: 1947 (4 milioane); 1948 (11,7 milioane); 1949 (600 milioane); 1951 (6,1 milioane); 1956 (3,9 milioane); 1957 (3,4 milioane); 1960 (0,3 milioane); 1969 (3,2 milioane); 1998 (70 milioane); 1999 (124 milioane); 2000 (237 milioane); 2001 (127 milioane).

După cum se poate constata, cei 12 ani fiscali s-au înscris cu precădere în anii 1940 (1947, 1948, 1949) şi la cumpăna dintre secole şi milenii (1998, 1999, 2000, 2001). Din anul 1961 până în anul 1997 inclusiv, deci de-a lungul a patru decenii, cu o singură excepţie (1969), toţi anii fiscali s-au încheiat cu deficite.

Mulţi specialişti în domeniu fac legătura între starea bugetului (excedentară, deficitară, echilibrată) şi fazele ciclului economic pe termen mediu, ale ciclului afacerilor. Aceasta ar însemna că anii 40 şi anii 90 încheiaţi cu excedent ar fi corespuns unor faze de boom economic, iar anii fiscali 60, 70, 80 şi 90 ar corespunde unei faze prelungite de recesiune economică. Evident, lucrurile au stat şi stau altfel, neputându-se merge pe explicarea stărilor bugetului general al SUA prin fluctuaţiile ciclice macroeconomice, prin boom-uri şi recesiuni economice în limitele unui ciclu economic mediu.

În ceea ce priveşte dimensiunile şi dinamica deficitului bugetului federal al SUA, acestea trebuie apreciate în termeni nominali ca şi în termeni reali. În anul 1936, acest deficit a fost de 4.304 milioane de dolari. Mai important de reţinut este faptul că peste 50% din cheltuielile bugetului federal au fost susţinute prin deficitul bugetar, respectiv prin veniturile provenite din diversele căi de finanţare a deficitului. În anul 1945, deficitul a atins suma de 47.553 milioane dolari, în 1968 – 25.161 milioane dolari, în 1978 – 59.168 milioane dolari, în 1986 – 221.140 milioane dolari. În anul 2004, deficitul bugetului federal al SUA a atins cifra record de 412.553 milioane dolari.

Fără să simplificăm corelaţiile macroeconomice, nu putem să nu observăm o anumită legătură între mărimea deficitului bugetar şi cheltuielile federale în scopuri militare.

În anul 2004, de pildă, cheltuielile militare au însumat 405 miliarde USD, iar deficitul bugetar a fost de 412,5 miliarde. Pentru compensaţie, următoarele 6 puteri militare (Rusia, China, Franţa, Japonia, Regatul Unit, Germania), împreună luate, au alocat pentru armată mai puţin de 300 de miliarde USD.

Pentru a aprecia mărimea deficitului bugetar american, vom compara această mărime cu mărimea şi dinamica PIB-ului SUA şi cu mărimea cheltuielilor federale. În acest scop, am întocmit tabelul de mai jos, folosindu-ne de datele oficiale ale ţării.

Deficitul bugetar al SUA raportat la PIB şi la cheltuielile federale.

- în milioane USD

ANII	PIB	CHELTUIELI FEDERALE		DEFICIT BUGETAR		
		Abs.	% PIB	Abs.	% PIB	% Ch. Fed.
1960	526	92,2	17,5	3,3	- 0,6	3,6
1970	1.028	195,6	19,1	2,8	- 0,27	1,4
1980	2.789	590,9	21,2	73,8	- 2,31	12,4
1990	5.803	1.251,7	21,5	220,5	- 3,92	17,6
2000	9.817	1.778,4	18,2	+ 236,9	+ 13,2	+ 13,2
2004	11.734	2.292,3	19,5	412,5	18	18
2004/1960	2.220 %	2.485 %	-	12.340 %	-	-

Sursa: The World Almanac and Book of Facts, 2006, World Almanac Books, N.Y., 2006, pp. 91-93; World development Indicators 2004, the World Bank, 2004, p. 16.

Mai întâi, facem precizarea că anul fiscal 2000 face excepţie, faţă de ceilalţi ani fiscali, acesta fiind unul dintre anii în care bugetul federal al SUA s-a încheiat cu excedent.

În ceea ce priveşte dinamicele mărimilor absolute ale celor trei indicatori macroeconomici (PIB-ul, cheltuielile federale şi deficitul bugetului federal), acestea au fost diferite ca intensitate. În anul fiscal 2004 faţă de anul 1960, PIB-ul american a crescut cu 2.220 %, în fiecare decadă, de regulă acesta dublându-se. Faţă de o asemenea creştere a PIB-ului, cheltuielile bugetului federal au crescut într-o măsură şi mai mare, adică cu 2.485 %. Aceasta pe seama sporirii ponderii cheltuielilor bugetare în PIB de la 17,5% în anul 1960 la 19,5% în 2004.

După cum se poate observa, ponderea acestor cheltuieli în PIB nu a avut o evoluţie liniară. În anul 1990, această pondere a fost de 21,5%. La o primă evaluare se poate spune că tendinţa de creştere absolută şi relativă a cheltuielilor bugetare federale semnifică creşterea rolului statului în economie şi în societate. Totuşi, problema are nevoie şi de alte explicaţii. O mare importanţă au avut, în acest sens, angajamentele militare ale SUA, inclusiv pentru lupta împotriva terorismului. De pildă, în anul 2005 faţă de anul 1998, cheltuielile militare ale SUA au crescut de la 220 miliarde USD la peste 400 miliarde USD. În alte ţări cu mari cheltuieli militare creşterile au fost temperate, după cum urmează: în Rusia, aceste cheltuieli au crescut, în intervalul arătat, de la 53,9 la 65 miliarde USD; în Franţa – de la 36,7 la 55,9 miliarde USD.

5. Efecte generale (cumulate) ale deficitului bugetului de stat (pozitive/echilibrate; negative/dezechilibrate)

Adesea, în trecut, ca şi astăzi, în ţări cu democraţie avansată, ca şi în ţări cu guvernări dictatoriale, deficitul bugetar a fost şi mai este considerat un eşec fiscal neprevăzut sau un efect negativ indus de politici fiscale insuficient fundamentate şi de o administrare defectuoasă (poate şi frauduloasă) a resurselor puterii publice.

Specialiştii în macroeconomie sunt unanimi în a aprecia că problemele macroeconomice, începând cu creşterea macroeconomică, continuând cu recuperarea eficientă a resurselor de muncă, cu echilibrele monetar, bugetar şi extern etc., formează un sistem în cadrul căruia se pot forma fie suite de cercuri virtuoase, fie suite de cercuri vicioase, ceea ce denotă prin forţa faptelor că guvernanţii au eşuat în tentativa lor de a da un sens pozitiv mersului economiei ţării.

În acest spirit, deficitul bugetar – postulează unii autori – constă în "soldul negativ al bugetului de stat, în sensul programării şi executării unor cheltuieli bugetare mai mari decât veniturile de acelaşi fel într-un an economico-fiscal".

Programarea şi executarea unui buget de stat cu deficit poate avea, pe termen mediu şi/sau lung fie îndatorarea ţării (statului), creşterea datoriei publice, fie suplimentarea resurselor economice. Prima situaţie a fost apreciată de B. Friedman, într-un mod destul de dur. „Trăim bine – subliniază autorul american – sporindu-ne datoria şi lichidându-ne activele fizice şi/sau financiare. America ia parte la o petrecere, lăsând calculul notei de plată pentru viitor. Cheltuielile federale viitoare vor însemna un nivel de trai mai scăzut pentru cetăţenii americani, o influenţă şi o importanţă mai mică a firmelor americane în afacerile mondiale"[xi]. În cel de-al doilea caz deficitul bugetar reprezintă o resursă economică suplimentară care trebuie administrată cu eficienţă maximă, aceasta trebuind să fie mai mare decât eficienţa folosirii veniturilor fiscale. Pentru a deveni resursă economică sunt necesare anumite condiţii, care se leagă între ele, aşa cum s-a spus, în cercuri virtuoase. "Deficitul bugetar – precizează V. Vosganian – reprezintă o formă de implicare a statului în reglarea echilibrului macroeconomic. Dacă finanţarea deficitului se face pe căi neinflaţioniste şi este corelată benefic cu alte obiective macroeconomice, deficitul bugetului de stat poate fi o investiţie publică".[xii]

Aşa cum s-a arătat mai sus, bugetul de stat este un act, un instrument politic prin care se hotărăşte răspunderea guvernului în plan economic, prin care se trece de la imaginea clară a combinaţiilor fezabile de distribuire a veniturilor în societate, imagine conturată de ştiinţa economică pozitivă, la decizii bazate pe consideraţii etice, la ceea ce ar trebui să fie, conform ştiinţei economice normative.

Această preocupare relativ recentă a ştiinţei economice a fost generată şi stimulată de concluziile la care cercetătorii în domeniu au ajuns: „atât o intervenţie prea mare a guvernului în economie, cât şi o inegalitate prea mare a veniturilor ar putea fi dăunătoare creşterii economice, afectând mai ales calitatea factorilor de creştere şi dezvoltare".[xiii]

Cele trei sarcini de bază ale guvernului într-un sistem de economie de piaţă mixt au fost şi sunt următoarele:

- de a asigura reguli stabile care să protejeze proprietatea privată;
- de a asigura concurenţa efectivă şi schimbul liber de bunuri şi servicii;
- de a asigura cadrul legal pentru faliment şi reorganizare industrială.

În ultimul timp, noi şi complexe probleme au apărut şi se constituie în sfidări ale guvernelor din ţările cu economie de piaţă:

- de a promova stabilitatea macroeconomică, inclusiv ocuparea deplină a forţei de muncă;

- de a asigura o distribuţie echitabilă a venitului şi bunăstării
- de a promova o alocare eficientă a resurselor productive unor utilizări alternative.

Aceste noi obiective şi sfidări ce stau în faţa guvernelor, reuşita abordării şi rezolvării lor vor fi dezbătute, în continuare, prin prisma deficitului bugetului de stat.

Mai întâi, o precizare de ordin principial-metodologic. Bugetul de stat fiind, în primul rând, un act politic al puterii publice, deficitul bugetar trebuie să beneficieze de o explicaţie credibilă. "Ca urmare, credibilitatea obiectivelor finanţate prin deficitul bugetar este hotărâtoare. Mărimea acestui deficit raportată la constrângerile finanţării se apreciază şi se negociază politic în funcţie de obiectivele, de acele ţinte ale dezvoltării susţinute prin deficitul bugetar, prin resursele ce acoperă acest deficit".[xiv]

În mod concret, trei sunt abordările prin care poate formula o apreciere cu privire la funcţia prioritară a deficitului bugetar. În primul rând, se analizează raportul dintre mărimea investiţiilor şi cea a consumului în ansamblul resurselor folosite pentru finanţarea deficitului bugetar, ceea ce ne duce la un mix teoretico-doctrinar: teoria ofertei agregate şi teoria cererii agregate.

În al doilea rând, se impune o analiză structuralistă şi marginalistă a investiţiilor făcute, convenite şi credibile, în sensul departajării mărimii investiţiilor în obiective economice creatoare de valoare nouă şi investiţii în infrastructură social-culturală, inclusiv în construcţii de locuinţe.

În al treilea rând, este util să se analizeze dacă resursele folosite pentru finanţarea deficitului bugetar sunt orientate spre cheltuielile civile sau militare.

Note

[i] Edmund S. Phelps: Seven Schools of Macroeconomic Thought, in Samuelson-Nordhaus, Economie Politică, ed. Teora, Bucureşti, 2000, p. 713.
[ii] Mihai Eminescu: "Statul. Funcţiile şi misiunea sa", Editura Saeculum, 1994, p. 228
[iii] Schumpeter Joseph: Istoria analizei economice, în Lipsey-Chrystal, Principiile Economiei, Editura Economică, Bucureşti, 2002, p. 657
[IV] Nicolae Georgescu Roegen: „Legea entropiei şi procesul economic", Editura Politică, Bucureşti, 1979, p. 520
[V]Marian Gîdiuţă: „Politica fiscală şi influenţa ei asupra echilibrului macroeconomic", Editura Independenţa Economică, Piteşti, 2004, p. 56
[VI] Dicţionar de economie – Catedra de Economie şi Politici economice, Editura Economică, Bucureşti, 1999, p. 155
[VII] Cornel Ionescu: „Revirimentul statului", Editura Economică, Bucureşti, 2001, p. 21
[VIII] R. Lipsey – A. Chrystal: Economia pozitivă, Editura Economică, , 1999, p. 898.
[IX] Dicţionar de Economie, Ediţia a doua, Editura Economică, Bucureşti, 2001, p. 67.
[X] Dicţionar de Economie al Catedrei de Economie şi Politici Economice din ASE., Ediţia a doua, Editura Economică, Bucureşti, 1999, p. 155.
[XI] Benjamin M. Friedman, Day of Rekoming, 1988, N.Y., p.86.
[XII] Varujan Vosganian: Mesajul economic al dreptei româneşti, Editura Nemira, Bucureşti, 2006
[XIII] R. Lypsey – A. Chrystal: Economia pozitivă, Editura Economică, Bucureşti, 1999.
[XIV] R. Lypsey – A. Chrystal: Economia pozitivă, Editura Economică, Bucureşti, 1999.

RESPONSABILITATE ŞI COEZIUNE SOCIALĂ – CRITERIU DE APRECIERE AL INTEGRĂRII ECONOMICE ŞI SOCIALE



Mariana IOVIȚU
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Concept de actualitate,care îmbină criteriile de apreciere ale dinamicii şi progresului societăţii, „**responsabilitatea socială corporatistă**”(C.S.R) constituie una dintre temele favorite în aprecierea calităţii procesului de integrare economică şi socială la nivel european.*

C.S.R văzută ca o dimensiune şi sarcină a U.E, combină atitudinea sindicatelor cu cea a patronatelor în căutarea posibilelor mecanisme de influenţare a avantajului competitiv la nivel european.

Cetăţenii U.E cer, insistent, răspunsuri la principalele provocări ale momentului, legate de problemele:comunicare, poziţia de consumator pe piaţa europeană,evoluţia şi diversificarea nevoilor,problematica mediului,securitatea energetică, globalizarea economică.

*Reintră în centrul atenţiei decidenţilor,asocierea obiectivelor de „**bine social cu binele economic”**. Această abordare demonstrează o mutaţie semnificativă la nivelul orientărilor politicilor economice şi sociale în cadrul U.E.*

Concepte-cheie: firmă responsabilă social (antreprenoriat responsabil), “linia triplă de rentabilitate”, flexisecuritatea forţei de muncă.



Bilanţul celor şase ani de implementare a Strategiei Lisabona a evidenţiat eforturile uriaşe depuse de ţările comunitare şi de celelalte ţări pretendente la aderare,eforturi concretizate în reuşite dar, a semnalat şi o sumedenie de neîmpliniri şi restanţe în ce priveşte obiectivele propuse.

Ideea de egalitate a şanselor pentru toţi – este vorba despre toţi cetăţenii Europei, fără vreo discriminare – reprezintă un principiu şi se ridică la rang de valoare europeană consacrată. Şansele egale pentru toţi reprezintă un deziderat şi una dintre componentele de substanţă ale democraţiei de pretutindeni, alături de libertate şi respectarea drepturilor fundamentale ale omului.

În ce priveşte problematica europeană, ea se menţine pe aceleaşi coordonate, cu aceleaşi aspecte plasate însă, într-un context nou: concurenţa accentuată de presiunile din exteriorul spaţiului comunitar (1), îmbătrânirea alarmantă a populaţiei, problema energiei legată de sursele de provenienţă, preţuri şi securitatea producerii, distribuirii şi utilizării sale, ecosistemul aflat în pericol ecologic etc.

1.-*Responsabilitatea socială-parte integrantă a competitivităţii*

Conceptul de „***responsabilitate socială corporatistă***”(CSR) este mai puţin cunoscut în ţările noi membre ale UE; el este adus de către corporaţiile multinaţionale, prin intermediul filialelor, la nivel naţional.

Introducerea unui asemenea concept se aşează pe linia impusă de preşedenţia în exerciţiu a Uniunii Europene (Germania) şi respectă modelul susţinut de această ţară – „economia socială de piaţă”. Cu ocazia summitu-lui, Angela Merkel s-a exprimat cu fermitate pentru crearea unui sistem european adaptat la fiinţa umană nu doar la lumea afacerilor (2).

Termenul a căpătat noi conotaţii de când, cu mare insistenţă, ***afacerile sociale , forţa de muncă şi oportunităţile egale*** au reprezentat la nivel european, cele trei forţe care şi-au manifestat preocuparea şi interesul pentru obiectivul fundamental: crearea de noi locuri de muncă în scopul modernizării economiilor.

Motivaţia introducerii CSR în comportamentul firmelor, se găseşte de fapt în atitudinea acestora faţă de problematica lucrătorului angajat. Este ştiut faptul că afacerile care nu ţin cont sau neglijează omul şi problemele sale sociale, cu atât mai mult de pe poziţia lucrătorului angajat,nu corespund criteriilor etice. Existenţa pieţei şi analiza dimensiunilor sale eco-sociale evidenţiază inechitatea şi nevoia de justiţie socială provocate de mecanismul concurenţial. Pe de altă parte, un comportament care dovedeşte neglijarea răspunderii şi a responsabilităţii sociale ale angajatorului faţă de salariaţi conduce la o stare conflictuală, tensiuni neprielnice pentru climatul de desfăşurare al activităţii,în final la o reducere a profitului.

Cel de-al doilea motiv pentru luarea în seamă a CSR de către companii, este dorinţa de succes în afaceri,de afişare a unui exemplu de referinţă în lumea afacerilor privind modul de apropiere a angajatorului de angajat,pregătit oricând să răspundă la problemele legate de locul şi condiţiile de muncă, nivelul revendicărilor salariale, asigurări sociale etc.

Conceptul CSR, deşi susţinut încă din 2001,atunci când a fost inclus în Cartea Verde ca parte a Agendei Lisabona, nu a suscitat atenţie suficientă pentru a fi introdus strict, în politicile sociale ale UE. Ce-i drept, Comisia UE a publicat o Comunicare în 2002 şi 2003 referitor la „Responsabilitatea socială corporatistă: o contribuţie a companiei la dezvoltarea durabilă” dar, la atât s-au limitat,pentru început, măsurile de implementare a conceptului în atitudinea comportamentală a firmei, la nivel european.

Interesul pentru aprofundarea responsabilităţii sociale (RS) a continuat crescător până în 2006 când opiniile divergente ale companiilor şi ONG-urilor, pe piaţa europeană, au culminat cu un conflict la nivel instituţional care a spart asociaţiile şi Alianţa pentru CRS, apărute pe parcurs.

Cinci ani de dezbateri şi consultări s-au scurs până la acceptarea includerii conceptului (cu rezervele pe care le vom analiza pe parcurs), ca parte integrantă a mecanismului de funcţionare a companiilor .

Companiile urmăresc să acţioneze responsabil de pe două planuri: a) *din interior*, prin realizarea unui pachet de investiţii în pregătirea, educaţia continuă a angajaţilor şi b) *din exterior*, prin acceptarea de angajări ale persoanelor cu dizabilităţi sau utilizarea cu responsabilitate a acelor resurse care nu perturbă echilibrul ecologic al mediului.

Analiza balanţei costuri-avantaje privind adoptarea acestor pachete de măsuri evidenţiază cu siguranţă, creşterea costurilor referitoare la modificări de ordin tehnic şi organizaţional (ocazionate de angajarea lucrătorilor cu dizabilităţi) sau datorate derulării unor programe de educaţie permanentă a salariaţilor, cerute de restructurările produse în activităţii.

În acest caz, costurile vor fi,cu certitudine, mai mari în raport cu potenţialul economic al angajatorului (de exemplu,IMM-urile), dar CSR nu trebuie abordat ţinând seama doar de criteriile de dimensiune ale agentului economic. Aceasta, ar exclude de la CSR, firmele mici, cu capacitate redusă, insuficientă, de acoperire a costurilor ocazionate de aplicarea criteriilor de „responsabilitate socială”. Costurile adoptării comportamentului responsabil social, este recuperat din recunoaşterea şi etichetarea etică a activităţii firmei, în lumea afacerilor.

În contextul relansării Strategiei Lisabona,conceptul de RS este atribuit competitivităţii, ca parte integrantă. Competitivitatea fiind o caracteristică de ordin calitativ, rezultă că CSR exprimă o trăsătură şi o calitate a stilului de conducere şi organizare a activităţii care contribuie, prin efectele sale pozitive la dezvoltarea individului şi progresul societăţii diminuând, în acelaşi

timp,impactul asupra mediului. ***În acest caz, responsabilitatea socială poate fi apreciată ca o valoare adăugată pentru firmă şi societate***.

Deşi conotaţia termenului are o marcantă încărcătură socială, RS nu se reduce doar la acele aspecte legate de individ în calitatea sa de salariat şi cetăţean. Ea se referă la grupe mari de probleme cu implicaţii economice şi sociale: aspecte protective pentru mediul înconjurător, deoarece RS se constituie ca parte integrată a dezvoltării durabile, aspecte legate de activitatea comercială şi mai cu seamă, protecţia consumatorului, aspecte legate de realizarea unei strânse interacţiuni şi a unui dialog eficient cu toţi actorii eco-sociali (angajat, angajator, guvern,organizaţii interne-internaţionale,etc.).

2.-*Antreprenoriatul responsabil şi "linia triplă de rentabilitate"*

Aprecierea gradului de responsabilitate al firmei se face prin percepţia conştientizării efectelor pozitive ale RS asupra mediului de afaceri. Schimbul de experienţă între practicile firmelor contribuie la îmbunătăţirea cadrului de aplicabilitate al responsabilităţii sociale.

Integrarea RS în politicile comunitare contribuie esenţial şi semnificativ la strategia europeană pentru creşterea economică şi crearea de locuri de muncă.

În conjunctura, de aplicare şi apreciere,parţial confuză a RS la nivel european, îşi fac loc o serie de abordări care încearcă să demonstreze, totuşi, existenţa interesului şi a preocupărilor referitoare la implementarea conceptului în comportamentul afacerilor.

Aspectul social a fost multă vreme ignorat, piaţa europeană concentrându-se aproape, în exclusivitate pe problematica economică care să-i asigure un loc competiţional în lume. Reintrarea în forţă a subiectului social, în preocupările UE, ca urmare a valului de aderări a unor state din estul Europei ceea ce a amorsat întrucâtva conflictul socio-economic, a declanşat o reorientare a logicii relaţiei economic-social. În prezent, se afirmă, fără rezervă că, binomul devine social-economic. Performanţele şi competitivitatea economică se obţin doar prin manifestarea RS a angajatorului.

Investiţiile etice constituie, în acest caz, motivaţia companiilor pentru realizarea şi obţinerea unei ***„linii triple de rentabilitate***" care exprimă asocierea criteriilor de obţinere a rentabilităţii economice cu cele sociale şi de mediu (3).

Încă nu sunt puse la punct, instituţional, activităţile de raportare şi control a modului de aplicare a RS la nivel european. Raportările sociale şi de mediu, referitoare la mecanismele şi instrumentele utilizate de companii în vederea implementării criteriilor de RS sunt incomplete şi parţial îndeplinite de unele ţări care recunosc autenticitatea eforturilor de implementare RS. Excepţie fac: Danemarca care a introdus încă din 1995 legea privind prezentarea de către companii a „***conturilor verzi***" şi Franţa care, de curând în 2002, a aplicat o legislaţie referitoare la obligativitatea evaluărilor sociale şi de mediu pentru firmele participante la bursă.

Este interesant de menţionat, în această situaţie, poziţia UE care se manifestă cu prudenţă şi puţin implicat, precizându-şi poziţia doar în ce priveşte „flexibilitatea" procesului de raportare.

Etichetarea socială a produselor, constituie o altă dimensiune de abordare a RS, de data aceasta, faţă de consumatorul european. Atitudinea permisivă a consumatorului de a accepta, necondiţionat, pătrunderea în spaţiul său vital a tot ce este considerat progres, îşi are preţul său. În prezent, cultura consumatorului european se fundamentează cu fermitate pe principii noi privind ecologia, calitatea consumului energetic precum şi securitatea alimentară.

Decizia consumatorului, ca urmare a informării corecte şi complete, constituie elementul comportamental decisiv în actuala piaţă europeană.

Atitudinea permisivă a consumatorului de a accepta, necondiţionat, pătrunderea în spaţiul său vital a tot ce este considerat progres, îşi are preţul său. În prezent, cultura

consumatorului european se fundamentează cu fermitate pe principii noi privind ecologia, calitatea consumului energetic precum şi securitatea alimentară.

Decizia consumatorului, ca urmare a informării corecte şi complete, constituie elementul comportamental decisiv în actuala piaţă europeană. Privite prin antiteză,trecerea de la dezvoltarea extensivă la cea intensivă, schimbă paradigma de utilizare a resurselor menţinând totuşi acelaşi scop:creşterea-dezvoltarea economică. Cu toate acestea, tabloul politic-economic-social mondial este animat de noi tendinţe care schimbă radical mersul şi interpretarea faptelor economice.

Bioetica şi raportarea individului la diferitele efecte ale introducerii şi generalizării progresului tehnic şi tehnologic în viaţa curentă, obligă la reconsiderări drastice ale dimensiunilor şi programului de consum ale individului – luat separat – dar, cu implicaţii fundamentale, la nivelul colectivităţilor.

În prezent,opinia după care, rezultatele ştiinţifice constituie un câştig şi au un efect benefic asupra individului şi societăţii este pusă din ce în ce mai serios sub semnul întrebării, ca urmare a reflectării şi percepţiilor la nivelul organismului viu. Concepţia despre ***„moralitatea progresului”*** transformă atitudinea consumatorului privind selecţia bunurilor şi serviciilor, multe dintre ele, purtătoare a unor efecte nocive, pe termen lung.

Prin aplicarea ***eco-etichetelor*** şi impunerea principiilor ***bioeticii*** sunt deranjate însă, sensibil, politicile economice şi sociale. Perturbarea sistemului de interese care adesea urmăresc profitul de piaţă, altul decât cel social, care se răsfrânge, în final,asupra consumatorului. Ca un exemplu pozitiv, etichetarea socială benevolă, practicată în Belgia se înscrie pe coordonatele desfăşurării unui comerţ cinstit şi etic manifestând respectarea unora dintre principiile RS.

Abordarea locului de muncă cu RS la nivel european necesită un cadru de promovare a comportamentului responsabil social. Această promovare are în vedere mai multe aspecte legate de: a) îmbunătăţirea mediului de lucru,cu efecte stimulative asupra creşterii profitului prin practici de recrutare a forţei de muncă,educaţia continuă,lipsa practicilor discriminatorii şi preocuparea pentru continuarea carierei; b) asigurarea stării de sănătate şi siguranţă socială (de multe ori,companiile cedează din activităţi agenţilor antreprenoriali care nu respectă totdeauna standardele de sănătate şi siguranţă impuse de companii; c) restructurarea responsabilă care urmăreşte implementarea acelor măsuri de uşurare a efectelor suportate de lucrători ca urmare a deciziilor de restructurare, economică, tehnică, organizaţională.

Implicarea actorilor sociali în formularea de măsuri şi găsirea de soluţii referitoare la implementarea RS. „Cultura” unei companii se fundamentează pe o baze obligatorii şi voluntare de adoptare a responsabilităţilor economice şi sociale. Companiile au o răspundere economică faţă de acţionari şi o răspundere etică şi socială faţă de angajaţi. Adversitatea şi opoziţia companiilor vine tocmai dinspre caracterul de obligativitate a impunerii şi asumare a măsurilor de RS.

O iniţiativă se aplică,se dezvoltă şi se reflectă prin politica şi atitudinea faţă de obiectivele şi motivaţia acesteia.

În acest sens, Comisia Europeană a lansat în martie 2006, o provocare de anvergură printr-un plan de „transformare al Europei într-un pol de excelenţă în CSR”. Pe baza acceptării şi simpatizării caracterului de „voluntariat” Comisia Europeană a constituit, împreună cu întreprinderile, „Alianţa Europeană în CSR” care unifică firme responsabile social, pe bază de voluntariat.

*3. **Un dialog social eficient asigură flexisecuritatea forţei de muncă***

Fără a exagera, se poate afirma că asistăm la o criză de moment a pieţei muncii europene. De altfel, se vorbeşte tot mai insistent de „*supraponderabilitatea europeană*” în ce priveşte valul de extinderi. În această direcţie, eurosceptiicii îşi formulează opinia

bazându-se pe efectele negative şi lipsa de eficienţă a lărgirii spaţiului U.E asupra condiţiilor de muncă şi viaţă a restului populaţiei.

Problematica pieţei muncii nu se rezumă doar la tratarea din punct de vedere *cantitativ*, a cererii şi ofertei de forţă de muncă.

Abordarea laturii *calitative* a pieţei muncii necesită analiza interpretativă a nivelului de calificare, a potenţialului creativ, a productivităţii şi a altor calităţi de care trebuie să dea dovadă în prezent purtătorul forţei de muncă. Confruntarea lucrătorilor formaţi diferit profesional în Est şi Vest scoate la iveală calităţi dar şi carenţe, mentalităţi şi atitudini comportamentale opuse dacă nu contradictorii.

Capacitatea de reorientare către alte locuri de muncă, ***flexibilizarea*** forţei de muncă dependentă de priorităţile şi strategiile dezvoltării durabile preocupă în egală măsură piaţa muncii la nivel naţional cât şi la nivel comunitar.

Apreciat ca evenimentul social al anului 2007, Summitul social tripartit (4) a ocazionat anunţarea de către preşedintele Comisiei Europene, J.M. Barroso, a introducerii unei măsuri concrete (pentru iunie 2007) referitoare la un document privind "***flexisecuritatea forţei de muncă".***

Conceptul nou, cu egală acoperire în plan economic şi social, se adresează şi este formulat în interesul lucrătorilor care sunt disponibilizaţi. Această măsură de protecţie socio-economică urmăreşte asigurarea unui minim de securitate socială pe tot parcursul migraţiei forţei de muncă. După cum se observă, conceptul doreşte să răspundă provocărilor pieţei muncii în ce priveşte flexibilizarea forţei de muncă, subliniind obligaţiile şi responsabilităţile pe care le au angajatorii sau instituţiile pieţei muncii, privind garantarea unui loc de muncă.

Referitor la politica de angajare a forţei de muncă,Consiliul European recomandă statelor membre să facă eforturi de schimbare a mentalităţii privind *ciclul de viaţă al muncii.* Aceasta presupune educarea individului pentru a accepta tranziţia de la un loc de muncă la altul sau de la o poziţie la alta chiar în cadrul aceleiaşi companii, dar şi formularea de măsuri prin politici naţionale de ajutorare a celor slab plătiţi sau slab calificaţi, marginalizaţi ai pieţei muncii, pentru a-şi găsi un loc de muncă decent în conformitate cu necesarul de existenţă.

Din toate aceste prevederi şi recomandări reiese ***evidenţa nevoii de flexibilizare a forţei de muncă.*** Poate că cel mai pertinent aspect al noii configuraţii a pieţei forţei de muncă este capacitatea acesteia de a face faţă provocărilor declanşate de cercetare şi dezvoltare.

Piaţa muncii, manifestă o geometrie variabilă,care în prezent, pentru a răspunde provocărilor şi obiectivelor creşterii economice şi dezvoltării durabile, trebuie să dovedească mobilitate. Piaţa muncii nu poate fi flexibilă dacă forţa de muncă nu dovedeşte flexibilitate iar aceasta stă sub influenţa individului, a modului în care sunt percepute, înţelese şi acceptate noile cerinţe ale evoluţiei societăţii.

Aflată în preocupările Comisiei pentru Ocuparea forţei de muncă, Afaceri Sociale şi Oportunităţi Egale, flexisecuritatea combină două aspecte diferite, referitoare la doi actori economici: angajatorul, interesat în flexibilizarea forţei de muncă şi angajatul, pentru care este indispensabilă securitatea nu doar a locului de muncă dar şi a carierei în situaţii de restructurare economică.

Abordarea celor doi termeni,flexibilitate şi securitate,se poate face în trei moduri diferite: prin *contrapunere*, ceea ce scoate în evidenţă incompatibilitatea acestora din punct de vedere al intereselor celor două părţi,prin *paralelism*, fapt ce relevă eforturile de conjugare a intereselor angajatorului-angajat şi prin *conectarea sinergică* care defineşte însăşi eficienţa flexisecurităţii privită prin interesele ambelor părţi (5)

Modificările frecvente ce au loc în societate, uneori neaşteptate din punct de vedere al impactului social (fluxul-refluxul de forţă de muncă la nivel european) solicită pregătirea individului şi protejarea sa, în egală măsură, ca urmare a impactului negativ a acestor mutaţii asupra locului de muncă, privind cerinţele impuse de noua fişe a postului, de concurenţa intersalarială,etc.

Abordarea responsabilităţii sociale presupune, în prealabil, regândirea şi reorientarea mai multor componente: structura sistemului educaţional, structura sistemelor de pregătire la locul de muncă, conceperea unei legislaţii flexibile, dar solid argumentată şi susţinută în ce priveşte RS, modernizarea sistemelor de securitate socială care să-şi dovedească eficienţa în situaţia celor ce suportă şocuri ale pieţei (disponibilizări în urma restructurărilor, şomaj de lungă durată, imposibilitatea integrării la un nou loc de muncă datorită calificării necorespunzătoare etc.)

„Flexisecuritatea are ca scop prevenirea şi reducerea fragmentării pieţei muncii când sistemul devine flexibil prin împingerea oamenilor din interior sau în situaţii disperate, nesigure şi dificile în care rămân pentru restul vieţii lor" (Comisarul European Vladimir Špidla, interviu septembrie, 2007).

Întrebarea este dacă flexisecuritatea se poate asigura prin intermediul dialogărilor eficiente între actorii sociali,implicaţi în rezolvarea stărilor conflictuale companii-salariaţi. Sunt date ca exemple pozitive, Danemarca, Austria şi Germania ţări în care pe modelul economiei sociale de piaţă se realizează conlucrarea corporatistă. Sprijinirea acţiunilor menite să contribuie la flexisecuritate se va face la nivel de societate cunoscut fiind faptul că modelele socio-economice se fac simţite în special în ţările cu tradiţie şi mai puţin, datorită conjuncturii politice, în ţările din estul Europei, nou integrate în UE.

Potrivit multiplelor şi repetatelor sondaje de opinie, în prezent, se constată la nivelul U.E un deficit real de comunicare cu şi între cetăţenii europeni. Acest fenomen se manifestă nu doar în raportul oamenilor cu instituţiile administraţiei europene dar şi în relaţiile interumane şi în mediul de afaceri.

Consacrată ca o metodă de comunicare inedită între U.E şi cetăţenii Europei, acest tip de comunicare ***„Consultările cetăţeneşti europene"*** constituie un mijloc de relaţionare între instituţiile U.E şi cetăţenii din toate ţările comunitare. Prin acest eveniment se intenţionează crearea unui dialog pan-european între cetăţenii şi autorităţile europene şi naţionale. Programul de consultări a avut loc, concomitent, în Marea Britanie, Malta, Suedia, Italia şi România, iar rezultatele au fost expuse într-un raport la Bruxelles, în luna mai, a.c.

Multe dintre aspectele problematice ale U.E se bazează pe evaluarea sondajelor de opinie la nivelul populaţiilor U.E. Lăsând la o parte caracterul aproximativ al interpretărilor precum şi poziţia (politică de cele mai multe ori) a factorului interesat în comandarea acestor sondaje, rămâne, totuşi, de apreciat intenţia şi efortul de cunoaştere a punctelor de vedere a cetăţenilor europeni referitor la unele dintre marile probleme cu care se confruntă U.E; prin aceste decizii se evidenţiază eforturile instituţiilor europene de a conferi un oarecare cadru democratic deciziilor care urmează a fi discutate şi adoptate.

Deşi se recunoaşte, oficial şi incontestabil, importanţa comunicării, multilingvismul a generat multiple comentarii, nu atât referitor la importanţa cunoaşterii mai multor limbi străine cu scopul creşterii eficienţei comunicării economice şi sociale, cât mai cu seamă, în legătură cu necesitatea înfiinţării unui asemenea departament specializat, în cadrul U.E. Cheia interacţionării oamenilor la nivel european este o comunicare mai descentralizată pentru a recâştiga încrederea populaţiei europene.

*4. **Integrarea responsabilităţii sociale în politicile comunitare.***

Dezbaterile europene legate de această abordare se concentrează pe controversa dintre poziţia ONG-urilor, susţinătoare a pachetelor de măsuri obligatorii privind RS, companiile adepte ale măsurilor voluntare şi implicarea societăţii civile (6).

Pe acest fundal, Comisia Europeană îşi manifestă o oarecare rezervă prin poziţia sa faţă de obligativitatea implicării criteriilor de RS la nivelul companiilor. Această atitudine a contribuit la „spargerea" cadrului instituţional proaspăt constituit şi destul de fragil reprezentat în susţinerea RS.

Existenţa celor două puncte de vedere, opuse: asumarea măsurilor obligatorii de RS şi voluntariatul companiilor în această direcţie, a generat încă din 2006 un conflict de interese care se estimează a se întinde pe o lungă durată de timp. Pe aceeaşi linie, se exprimă şi poziţia Parlamentului Europei de recunoaştere a „CSR ca integrare voluntară a considerentelor sociale şi de mediu în operaţiunile de afaceri, dincolo de cerinţele şi deasupra obligaţiilor contractuale" (aprilie 2007).

Un alt punct de vedere în această dispută este al Comisarului Gunter Verhogen. Potrivit opiniei sale, *politica de implementare a RS este fundamentată pe o abordare multiactorială şi pe promovarea măsurilor voluntare.*

În prezent, pe scena Europei ocupată prioritar de actorii sociali ai momentului, tendinţa manifestată este de includere de garanţii privind drepturile umane în principiile corporative. Această tendinţă este rezultatul, în egală măsură, a protestelor sociale împotriva multinaţionalelor dar şi a eforturilor companiilor de apărare a reputaţiei corporative privind grija faţă de salariaţi.

Ca o notă critică, deşi semnează toate actele de protejare a drepturilor omului la nivel internaţional,UE nu beneficiază la nivelul propriului său spaţiu geopolitic, de politici clare privind apărarea drepturilor omului, la nivelul tuturor sectoarelor de activitate. Pentru prima dată, de la începutul acestui lung drum de implementare a principiilor CSR, în vara acestui an, UE şi-a manifestat preocuparea de a revizui problematica legată de CSR.

Logica implementării acestor măsuri se bazează pe noi fapte: şocul Shell (2003-2004) care a impus o mai mare răspundere a companiilor faţă de acţionari, încălzirea globală alarmantă care necesită raportări cu caracter social şi ecologic, globalizarea care reduce din prerogativele statului în ce priveşte siguranţa socială şi trecerea răspunderilor multiple la nivelul companiilor. În acest din urmă caz, politicile publice vor căuta mijloace şi subsidii publice necesare în stimularea comportamentului responsabil.

Noua abordare a CSR, depăşeşte cadrul exclusivist şi restrâns impus de orientările companiilor, implicând conştientizarea acţionarilor, investitorilor, consumatorilor şi a publicului larg. Abordarea de voluntariat a CSR ascunde abuzurile companiilor la nivelul problematicii ecologice şi sociale. Din păcate, această orientare este simpatizată şi de UE iar dezbaterile pe marginea CSR riscă să se deruleze în absenţa celor mai interesaţi actori sociali, punctul de vedere al companiilor fiind definitoriu.

La dezbaterea privind declaraţia de la Berlin care a fost semnată la 25 martie cu ocazia celor 50 de ani de la semnarea Tratatului de la Roma, Hans–Gert Pöttering a formulat o serie de consideraţii referitoare la marile probleme cu care se confruntă, în prezent U.E, pe care le sintetizăm în următoarele puncte:

- ***abordarea socială*** responsabilă a problemelor la nivel european poate conduce la succes economic,
- în faţa provocărilor secolului 21, Europa are nevoie de un nou start, total regândit în raport cu obiectivele prezentului,
- aplicarea şi generalizarea unui ***„model social" european*** ,confirmă faptul că***, competiţia economică poate fi reconciliată cu responsabilitatea socială şi de mediu***, ceea ce înseamnă că profitul economic se poate asimila cu cel socio-uman,
- hotărârea liderilor de a construi o Europă mai bună şi mai puternică, ***în beneficiul cetăţenilor.***

Dacă Comisia Europeană nu susţine cu mai multă fermitate implementarea principiilor CSR este posibil ca iniţiativele din partea ONU privind „reţeaua Global Compact" şi Iniţiativa Globală de Raportare să preia ştacheta în procedurile de aplicare a CSR.

În actualul context de dezvoltare calitativă a spaţiului european, CSR trebuie să-şi dovedească viabilitatea şi să se manifeste ca element fundamental al modelului social european. Practicile legate de responsabilitatea socială se constituie ca aport la dezvoltarea durabilă iar acordarea de oportunităţi egale tuturor membrilor societăţii devine o strategie pe termen lung a dezvoltării durabile.

Note

1. Realitatea economică prezentă este marcată de globalizarea care generează noi raporturi de forţe economice pe plan mondial: ţările Europei nu au însă puterea economică de a face faţă în mod individual, concurenţei cu marii actori ca S.U.A, Japonia, China şi India, state care, actualmente, se găsesc în plin avânt economic.
2. Buletin U.E, Euractiv-29 martie 2007
3. Sunt reduse ca număr materialele informative referitor la investiţiile etice (RSI) în spaţiul UE, ceea ce denotă lipsa de preocupare pentru această categorie de investiţii. Ele se manifestă cu insistenţă de 5% în Marea Britanie. Începând cu anul 2003, atitudinea s-a schimbat simţitor şi la nivel UE,prin alocarea unui mai mare interes pentru produsele de tip RSI. 30% dintre manageri consideră RSI de mare succes pe termen scurt iar 86%, apreciază rentabilitatea pe termen lung.
4. „Summitul social tripartit european", 8 martie 2007, a reunit cei trei actori principali- patronate, sindicate, guvern - (acesta din urmă fiind înlocuit de ***administraţia europeană***) la dezbaterea procesului decizional privind marile şi ambiţioasele obiective ale U.E.
5. Puncte de vedere ale lui Vladimir Špidla, Comisarul European pentru Ocuparea Forţei de Muncă, Afaceri Sociale şi Oportunităţi Egale, privind responsabilitatea socială corporatistă (CSR) şi flexisecuritatea la nivel european. Interviu publicat în 26 sept.2007-EurActiv.
6. Dosar: Reguli pentru CSR-motiv de controversă în UE. Eu-Ro Jurnal, CCIB 17 aprilie 2007.

Bibliografie

Christopher Booker, *Uniunea Europeană sau Marea amăgire.*
Richard North, *Istoria secretă a construcţiei europene* Editura ANTET 2006
Elizabeth Pond *Renaşterea Europei,* Editura PANDORA-M,2003
René Girault(coordonator) *Identitate şi conştiinţă europeană în secolul al XX-lea.* Editura Curtea veche,Bucureşti 2004.
Samuel P. Huntington *Ciocnirea civilizaţiilor şi refacerea ordinii mondiale* Ed. ANTET, Bucureşti 2002,

CONSIDERAȚII CONCEPTUALE PRIVIND FACTORUL UMAN

■

Constantin ROŞCA
Profesor universitar doctor
Doina ROŞCA
Conferențiar universitar doctor
Universitatea din Craiova

Rezumat. *Dezvoltarea economică şi socială este însoțită de o multitudine de teorii şi concepții care, argumentând rolul, importanța şi locul diferiților factori, guvernează şi susțin, totodată, procesele de schimbare din toate domeniile de activitate. Astfel, asupra factorului uman din întreprindere au fost emise concepții care, reflectând moduri de organizare şi funcționare a ansamblurilor umane în contextul organizării social-economice, au stat la baza combinării factorilor de producție clasici precum şi a celor neoclasici.*

În argumentarea dezvoltărilor sale, orice teorie foloseşte concepte şi termeni ce exprimă forma logică fundamentală care reflectă însuşirile esențiale, necesare şi generale ale unei clase de obiecte, cât şi principiile generale de bază, elementare din domeniul teoriei respective. În mod asemănător, în teoriile asupra factorului uman din întreprindere se folosesc o serie de termeni şi sintagme, printre care forța de muncă, resurse umane, capital uman, fiecare dintre acestea reflectând un anumit conținut şi având o anumită semnificație dată unuia şi aceluiaşi factor de producție, în diferite stadii de evoluție a întreprinderii.

Lucrarea pe care o prezentăm deschide o discuție asupra sintagmelor „forță de muncă", respectiv „resursă umană", argumentând justificarea unei schimbări corespunzătoare actualelor condiții în care funcționează organizațiile mileniului trei, renunțând la prima sintagmă în favoarea celei de-a doua.

Cuvinte-cheie: factor uman, forță de muncă, resurse umane

Clasificare REL: 12C

■

1. Argument

Dezvoltarea economică şi socială este însoțită de o multitudine de concepții care guvernează şi susțin, totodată, procesele de schimbare continuă din toate domeniile de activitate. Ca şi societatea omenească în ansamblul ei, activitățile economice sunt supuse unor procese de schimbare mai mult sau mai puțin accelerate, bazate pe o serie de teorii care argumentează rolul, importanța şi locul ocupat de diferiți factori ai dezvoltării. Astfel, asupra factorului uman din întreprindere au fost emise concepții care, reflectând moduri de organizare şi funcționare a ansamblurilor umane în contextul organizărilor social - economice, au stat la baza diferitelor modalitătii de combinare a factorilor de producție clasici (natura, munca şi capitalul) precum şi a celor neoclasici (tehnologia, informația, capacitatea managerială ş.a.).

Orice teorie, în argumentarea dezvoltărilor sale foloseşte concepte şi termeni ce exprimă forma logică fundamentală care reflectă atât însuşirile esențiale, necesare şi

generale ale unei clase de obiecte, cât şi principii generale de bază, elementare din domeniul teoriei respective. În mod asemănător, în teoriile asupra factorului uman din întreprindere se folosesc o serie de termeni şi sintagme, printre care forţa de muncă, resursele umane, capitalul uman, fiecare dintre acestea reflectând un anumit conţinut şi având o anumită semnificaţie dată unuia şi aceluiaşi factor de producţie, în diferite stadii de evoluţie a întreprinderii.

2. Factorul uman în concepţia tradiţională a întreprinderii

2.1. Originea conceptului „forţă de muncă”

Organizarea industrială de la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului XX, cunoscută sub denumirea de *organizare tayloristă,* s-a bazat pe studierea proceselor de muncă de la acea vreme, procese care aveau un caracter predominant manual. Ca urmare, studiile de organizare au avut ca preocupare fundamentală raţionalizarea mânuirilor şi mişcărilor executanţilor în derularea diferitelor procese de muncă. Într-un asemenea context, în acea perioadă au apărut şi conceptele de ***forţă de muncă,*** adică forţa fizică a omului pentru a pune în mişcare maşini şi dispozitive de lucru, sau ***„mâna de lucru”,*** adică instrumentul uman cu ajutorul căruia materia era transformată în produse potrivit tehnologiei şi metodelor de muncă prestabilite.

Concepţia tradiţională de organizare a întreprinderii consideră că salariatul trebuie să desfăşoare o activitate în condiţiile proiectate, normate şi standardizate de către patron sau de către organismele specializate ale întreprinderii. Dezvoltarea fiecărui salariat are loc până la nivelul maxim de productivitate pe care acesta o poate atinge în condiţii de intensitate a muncii echivalentă cu cea realizată de către „executantul excelent”. Singurul lucru care îl interesează pe patron este capacitatea salariaţilor de a pune în operă, de a transforma materia conform regulilor stabilite prin decizii ale conducătorilor. De aceea, salariatul este considerat un factor de producţie maleabil, în funcţie de ceea ce gândeşte patronul şi de ordinele date de el, neputând să fie motivat decât prin mijloace financiare hotărâte de patron.

La vremea respectivă, teoreticienii şcolii clasice au definit conceptul de ***„forţă de muncă”,*** ca *fiind „totalitatea* ***aptitudinilor fizice*** *pe care omul le utilizează în procesul de obţinere a produselor”*. Ulterior, pe măsura introducerii în producţie a proceselor de muncă mecanizate complex şi automatizate, acestei definiţii i s-au adus completări corespunzătoare, devenind mult mai elaborată. În felul acesta, s-a acceptat *că „**forţa de muncă** reprezintă totalitatea **aptitudinilor fizice şi intelectuale** care există în organismul, în personalitatea vie a omului, precum şi **experienţa** sa de producţie, pe care el le pune în funcţiune atunci când produce valori de întrebuinţare de un anumit fel.*

Elementele noi care au fost introduse în definirea conceptului *„forţă de muncă"'* sunt următoarele:

- alături de aptitudinile fizice solicitate în procesele de muncă manuală apar şi ***aptitudinile intelectuale,*** a căror solicitare este tot mai frecventă în procesele de muncă automatizate;
- ***personalitatea** vie **a omului*** este sintagma care reflectă influenţa teoretică a şcolii relaţiilor umane apărută în deceniile 3-6 ale secolului XX. În concepţia acestui curent teoretic, ***„omul-instrument"*** specific şcolii clasice devine *„factor uman"* căruia i se respectă personalitatea, este informat şi ascultat de către conducere şi devine părtaş la realizarea obiectivelor întreprinderii;
- *experienţa de producţie **a omului,*** este un alt element introdus în noua formulare a definiţiei, care subliniază faptul că aceasta devine un factor cu influenţă substanţială în obţinerea unui nivel cât mai ridicat al productivităţii atunci când produce valori de întrebuinţare de un anumit fel.

2.2. Implicaţii ale definiţiei dată conceptului "forţă de muncă"

Până aici, discuţia purtată în planul teoretic corespunde curentelor ştiinţifice ale vremii, care sintetizau o practică economică ce corespundea unui anumit stadiu de dezvoltare a producţiei sociale. Ceea ce trebuie subliniat este faptul că în acea perioadă regimurile totalitare de sorginte marxistă au exploatat în folosul lor unele elemente din definiţia dată „forţei de muncă", pe care scoţându-le din context, a făcut ca interpretările în termeni de consecinţe să sublinieze rolul proletariatului, al clasei muncitoare, în organizarea şi conducerea societăţii, să justifice şi din acest punct de vedere o anumită latură a „luptei de clasă". În felul acesta, uzând de interpretarea dată vocabulei **produce,** ce anume?: valori de întrebuinţare văzute numai ca valori materiale, a apărut împărţirea muncii în:

- „muncă productivă", desfăşurată de cine?: de „creatorii bunurilor materiale", de „personalul productiv", adică de muncitori, clasa muncitoare, clasa conducătoare a societăţii şi în:
- „muncă neproductivă" desfăşurată de „personalul neproductiv". Asociat, de regulă, cu acei oameni care desfăşurau muncă de birou, muncă intelectuală, acest personal neproductiv era dezavuat; era categoria de oameni de care regimul se folosea şi faţă de care clasa muncitoare nu manifesta încredere şi, ca atare, era mereu suspectată, ţinută sub observaţie. Faţă de această categorie se ducea o politică de îngrădire, mai ales atunci când, prin origine socială, nu provenea din rândurile clasei muncitoare.

Programele de perfecţionare a forţei de muncă antrenau în mod special *„personalul productiv"* şi urmăreau în mod direct să dezvolte capacitatea acestuia de a munci mai bine, mai mult, să execute mai multe operaţii în aceeaşi unitate de timp, să producă mai multe valori de întrebuinţare, în special de natură materială. Cu toate că era folosit întotdeauna la singular – forţă de muncă –, conceptul desemna ansamblul, masa tuturor celor antrenaţi în procesul muncii sociale.

Ca atare, era promovată munca colectivă, munca în grup, cu condiţionări materiale asupra rezultatelor (acordul global), dar şi cu posibilitatea supravegherii atentă a celor suspecţi faţă de interesele regimului.

Ceea ce nu răspundea intereselor regimurilor totalitare - personalitatea vie a omului care transforma *„omul-instrument" în* ***factor uman*** **-** a fost trecută sub tăcere.

Individul, cu personalitate, nevoi, comportament şi cu opinii specifice, adică tocmai elementele definitorii ale factorului uman, nu intrau în preocupările conducătorilor. O atare preocupare era confundată cu acţiuni de încurajare a individualismului, ca atitudine a celui care era ostil faţă de „interesele colective", „interesele obşteşti".

3. Resursele umane şi managementul acestora – concepte moderne asupra factorului uman

Teoria ca şi practica organizaţională din ultimele decenii utilizează tot mai frecvent conceptul de ***„resurse umane"*** cu sintagma derivată ***„managementul resurselor umane"***, fiind înlocuite uneori sintagmele „forţă de muncă", respectiv „conducerea personalului".

Unii autori, fără să aprofundeze conţinutul, consideră că în prezent există tendinţa ca expresia „resurse umane" să fie adoptată ca alternativă a termenului de „personal", fie numai pentru o simplă schimbare, un fel de capriciu, fie pentru a lăsa în urmă o anumită imagine legată de epocile anterioare marcate de totalitarism.

Situându-ne în opoziţie cu aceştia, încercăm să aducem unele clarificări prin a sublinia valenţele noului concept.

Pornind de la conţinutul noţiunii de *„resursă”,* care semnifică o *„rezervă de mijloace susceptibile de a fi valorificate la un moment dat”,* resursele umane ar putea fi definite ca *„rezervă de muncă de care dispune societatea şi care poate fi utilizată în diferite ramuri şi domenii de activitate la momentul apariţiei unei nevoi sociale”.*

În felul acesta la nivelul societăţii (macroeconomic), resursele umane sunt alcătuite din:

- populaţia ocupată;
- populaţia neocupată (şomerii) şi
- populaţia în vârstă de peste 18 ani şi care se află în curs de pregătire şcolară.

La nivelul organizaţiei (microeconomic), în conţinutul resurselor umane regăsim:

- personalul angajat;
- resursele umane pentru nevoi ulterioare ale organizaţiei, aflate, de regulă, într-un proces de pregătire profesională;
- personalul propriu care poate fi disponibilizat într-un viitor mai mult sau mai puţin îndepărtat.

La nivel de organizaţie, conceptul de resurse umane, cu toate că este folosit la plural, el se referă la indivizii care le compun, la trăsăturile de personalitate, caracteriale şi profesionale distincte şi irepetabile ale acestora.

Resursele umane se caracterizează printr-o serie de trăsături specifice (aşa cum se subliniază în literatura de specialitate[1]) care le conferă statutul de resursă strategică a oricărei organizaţii. Printre aceste particularităţi, subliniem faptul că resursele umane:

- reprezintă una din cele mai importante investiţii cu rezultate tot mai evidente în timp;
- sunt unice în ceea ce priveşte potenţialul lor de creştere şi dezvoltare, precum şi capacitatea lor de a-şi cunoaşte şi învinge propriile limite, pentru a face faţă noilor provocări şi exigenţe;
- constituie un potenţial uman deosebit care trebuie cunoscut, înţeles, evaluat, cultivat, motivat şi antrenat în vederea implicării cât mai depline la realizarea obiectivelor organizaţiei;
- sunt puternic marcate de factorul timp necesar proceselor de învăţare şi dobândire a experienţei, de schimbare a mentalităţilor, obiceiurilor, comportamentelor etc., care reclamă perioade mai lungi sau mai scurte;
- sunt rare, valoroase, dificil de asigurat şi de înlocuit;
- oamenii sunt autonomi şi liberi, capabili să reacţioneze în mod imprevizibil;
- oamenii dispun de o anumită inerţie la schimbare, compensată de o mare adaptabilitate la diverse situaţii, cu o mare variabilitate de la un individ la altul.

Concepţia modernă apărută şi dezvoltată în a doua jumătate a secolului al XX-lea promovează ideea că managementul resurselor umane presupune îmbunătăţirea continuă a activităţii tuturor angajaţilor întreprinderii în scopul realizării misiunii şi obiectivelor acesteia. Exercitarea unui asemenea tip de management necesită ca fiecare manager să constituie un model de atitudine comportamentală, ceea ce presupune existenţa unui sistem de evaluare a performanţelor, a unui sistem de stimulare a angajaţilor şi de recompensare a rezultatelor.

---

[1] Russu Corneliu, Gheorghe Ileana - *Managementul resurselor umane*, Editura Tribuna Economică, Bucureşti, 2004, pp.13-15
Răducan Radu, Dalotă Marius Dan - *Introducere în managementul resurselor umane*, Editura Mirton, Timişoara, 1999, pp. 7-11
Constantin Roşca, Doina Roşca - *Resurse umane: Management. Strategii. Politici.* Editura Universitaria, Craiova, 2005, pp. 20-27

Acţiunile managerilor iau în considerare fiecare salariat ca o individualitate distinctă, cu caracteristici specifice. De aceea, conceptul managementului resurselor umane vizează cooperarea permanentă a tuturor angajaţilor pentru a îmbunătăţi calitatea produselor/serviciilor oferite de întreprindere, calitatea funcţionării acesteia şi a obiectivelor sale în scopul asigurării viabilităţii şi profitabilităţii pe termen lung, în acord cu cerinţele şi exigenţele pieţei.

4. Sinteza celor două concepţii

O comparaţie a elementelor ce caracterizează cele două concepţii asupra factorului uman din întreprindere – teoria tradiţională şi managementul resurselor umane – pune în evidenţă importante diferenţe de conţinut care atrag atenţia specialiştilor – în primul rând –, asupra modului în care folosesc sintagmele „forţă de muncă“ şi respectiv „resurse umane” şi, nu în ultimul rând, modul în care este înţeles şi apreciat omul în cadrul organizaţiei.

În sinteză, această comparaţie este prezentată în tabelul următor:

Elemente caracteristice ale concepţiilor privind factorul uman

Elemente de caracterizare	Conţinutul caracteristicilor potrivit:	
	teoriei tradiţionale a întreprinderii	concepţiei managementului resurselor umane
1. Noţiuni folosite	• forţă de muncă • mână de lucru	• resurse umane
2. Categorii discriminatorii	• categorii privilegiate: - muncă productivă - muncă fizică - creatori de bunuri materiale, personal productiv • categorii dezavuate: - muncă neproductivă - muncă intelectuală - personal neproductiv	• nu există categorii discriminatorii
3. Modul de abordare a personalului	• în mod global, ca masă de oameni capabili să muncească • ca simplă cheltuială, ca element de costuri care trebuie reduse şi recuperate cât mai rapid	• ca individualităţi, cu personalitate, nevoi, comportamente şi viziuni specifice • capital de investiţii pentru dezvoltarea ulterioară a organizaţiei. În consecinţă, resursele umane sunt primele resurse strategice ale organizaţiei.
4. Principiul fundamental de salarizare	• în funcţie de munca depusă	• în funcţie de rezultatele obţinute (performanţe)
5. Evaluarea performanţelor	• nesemnificativă • formală	• esenţială
6. Stimularea iniţiativei salariaţilor	• absentă • iniţiativa salariaţilor este, de regulă, considerată ca o afectare a autorităţii şefilor ierarhici, un afront adus acestei autorităţi	• susţinută şi promovată prin: - sistemul de remunerare (salarii, prime, participare la beneficii etc.) - promovare ş.a.

5. În loc de concluzii

În prezent, în multe întreprinderi româneşti, în media, dar chiar şi la nivelul mediilor universitare şi al organismelor puterii din societate (parlament, guvern), continuă să se manifeste concepţia tradiţională de considerare a personalului ca „forţă de muncă”, fie numai şi pentru faptul că această sintagmă se foloseşte în mod frecvent în exprimările orale,

în cursurile universitare, în actele normative ce reglementează organizarea şi desfăşurarea diferitelor activităţi din societate (legi, hotărâri de guvern, ordine ministeriale etc). În mod asemănător, încă nu a dispărut nici folosirea noţiunilor de:

- Ca exemplu, am p muncă fizică, cu caracter productiv, cu concluzia indusă de a fi singura muncă utilă în societate şi
- muncă de esenţă intelectuală, cu insinuarea sensului peiorativ că ar fi neproductivă, care nu creează bunuri materiale şi, într-o anumită măsură inutilă, sau mai puţin utilă din punct de vedere social.

Putea aminti modul în care sunt apreciaţi, prin salarizare, intelectualii din învăţământ, cercetare ştiinţifică, sănătate şi alte sectoare de activitate.

Este clar că, din punct de vedere ştiinţific, conceptul de „forţă de muncă" este un concept depăşit, care nu mai corespunde nici actualei etape de dezvoltare a organizaţiilor şi nici organizării democratice a statului de drept. Mai trebuie înţeles acest lucru şi de către cei care răspund de destinele ţării, şi nu numai.

Societatea viitorului care va fi societatea informaţională, societatea cunoaşterii, presupune ca fiecare organizaţie de succes să devină o adevărată organizaţie care învaţă (learning organization).

Stadiul actual de dezvoltare a organizaţiilor, cât mai ales exigenţele viitorului, cer ca fiecare angajat să-şi actualizeze în permanenţă cunoştinţele profesionale în pas cu schimbările profunde care se petrec în toate domeniile de activitate, sub impactul progreselor tot mai spectaculoase pe care le înregistrează ştiinţa şi tehnologia mileniului trei.

În acelaşi timp, debarasarea de tarele trecutului totalitarist impune schimbarea radicală a mentalităţilor, a modului de gândire, ceea ce în mediul academic – în primul rând –, înseamnă nu numai cosmetizarea unor termeni sau noţiuni, ci regândirea şi redefinirea unor concepte, fundamentarea acestora pe noile realităţi economice şi sociale. Este adevărat că schimbarea mentalităţilor necesită un timp mai îndelungat, a cărui durată se extinde cu atât mai mult cu cât schimbarea nu este însoţită de un proces de învăţare sistematică, organizat şi desfăşurat în mod profesionist.

Considerăm că depăşirea actualei situaţii economice din România depinde, între altele şi poate chiar în primul rând, şi de schimbarea modului de abordare a factorului uman din întreprinderi, segment esenţial al schimbării mentalităţilor care ne cramponează prea mult de trecut. De aceea, apreciem că formarea unor specialişti în domeniul resurselor umane, şi nu numai, la nivelul exigenţelor europene şi internaţionale, trebuie să fie încredinţată cu prioritate, dacă nu în exclusivitate, instituţiilor universitate, tocmai pentru a se evita improvizaţiile la care recurg diferite asociaţii, fundaţii, societăţi comerciale sau chiar organisme guvernamentale care, asumându-şi sarcini de pregătire continuă a personalului nu dispun de abilităţile şi competenţele necesare desfăşurării unor activităţi didactice de rigoarea ştiinţifică atât de importantă în formarea şi/sau schimbarea mentalităţilor.

Ajunşi aici, nu putem să nu ne amintim despre profeţiile lui Silviu Brucan care, cu 16 ani în urmă, ne dădea un orizont de 20 de ani pentru a schimba mentalităţile din societatea românească. Şi fără să accentuăm pesimismul situaţiei, încheiem cu două întrebări retorice din care să tragem concluzia ce se impune: ce s-a făcut în acest timp, şi cât ne-a mai rămas până la scadenţa brucaniană?

Bibliografie

Goss David, "Principles of Human Resource Management", Routledge Series, U.K., 1993
Roşca Constantin, Roşca Doina, "Resurse umane. Management. Strategii. Politici", Editura Universitaria, Craiova, 2005
Roşca Constantin, coord., "Managementul resurselor umane", Editura Universitaria, Craiova, 2004
Roşca Doina, "Consideraţii privind managementul resurselor umane în instituţiile universitare", Teză de doctorat, Timişoara, 1998
Russu Corneliu, Gheorghe Ileana, "Managementul resurselor umane", Editura Tribuna Economică, Bucureşti, 2004, Goss David, "Principles of Human Resource Management", Routledge Series, U.K., 1993
Roşca Constantin, Roşca Doina, "Human Resources. Management. Strategies. Politics", Editura Universitaria, Craiova, 2005
Roşca Constantin, coord., "Human resources management", Editura Universitaria, Craiova, 2004
Roşca Doina, "Considerations regarding the human resources management of universities", Ph.D. Thesis, Timişoara, 1998
Russu Corneliu, Gheorghe Ileana, "Human resource management", Editura Tribuna Economică, Bucureşti, 2004

CONTRIBUȚIA ELEMENTELOR STRUCTURALE LA FORMAREA ŞI CREŞTEREA PIB ÎN ROMÂNIA

■

Ion ENEA-SMARANDACHE,
Profesor universitar doctor
Andreea-Maria CIOBANU
Asistent universitar drd.
Universitatea din Craiova

Rezumat: *Integrarea României în Uniunea Europeană necesită o creştere economică sustenabilă şi continuă astfel încât, prin mobilizarea potenţialului intern de capital şi forţă de muncă, să fie reduse decalajele economice şi sociale comparativ cu media şi celelalte ţări membre. În acest context, lucrarea de faţă îşi propune ca, pe baza analizei retrospective, să identifice şi să explice fluctuaţiile PIB şi să evalueze, utilizând modelul cerere-ofertă agregată, contribuţia fiecărui element structural la formarea şi creşterea PIB. În final, lucrarea propune o serie de direcţii de acţiune pentru continuarea dezvoltării susţinute a ţării noastre şi reducerea decalajelor faţă de media UE.*

Cuvinte-cheie: PIB nominal, PIB real, cerere agregată, ofertă agregată, factori de creştere

Clasificare REL: 8D, 8E, 8L, 8M

■

1. Cererea agregată şi contribuţia elementelor sale la creşterea PIB

Integrarea ţării noastre în UE necesită o creştere economică continuă şi sustenabilă astfel încât, prin mobilizarea potenţialului intern de capital şi de forţă de muncă, să fie reduse decalajele economice şi sociale comparativ cu media celorlalte ţări membre. Cum elementele cheie în analiza creşterii economice, a producţiei, a inflaţiei şi a rolului politicilor economice sunt cererea şi oferta agregate ne propunem utilizarea modelului cerere – ofertă agregată pentru a explica şi previziona oscilaţiile PIB de-a lungul trendului şi fluctuaţiile preţurilor.

Cererea agregată la nivelul economiei naţionale este dată de cantitatea de bunuri şi servicii solicitate de gospodării, firme, puterea publică şi restul lumii şi este identică cu cheltuielile totale efectuate de utilizatorii interni şi externi pentru achiziţionarea bunurilor şi serviciilor finale produse în economie.

Cererea agregată va depinde doar de cantitatea de bunuri şi servicii ce formează PIB real şi de nivelul preţurilor acestora.

Rezultă că urmărind evoluţia PIB calculat prin metoda cheltuielilor vom putea determina contribuţia cererii agregate la creşterea economică. Pentru aceasta trebuie făcută distincţie între PIB nominal şi PIB real.

PIB nominal reprezintă valoarea totală a bunurilor şi serviciilor finale produse de entităţile economice din interiorul unei ţări, într-o anumită perioadă, exprimată în preţurile perioadei curente, respectiv al perioadei în care s-a produs.

PIB real reprezintă aceeaşi valoare exprimată însă în preţurile unui anumit an de bază (de referinţă).

PIB real va măsura modificările producţiei fizice din economie între două perioade diferite prin evaluarea producţiei din cele două perioade în aceleaşi preţuri.

Pentru trecerea de la PIB nominal la PIB real este necesară utilizarea unui indicator care să reflecte evoluţia preţurilor tuturor bunurilor din economie. Datorită inexistenţei unui asemenea indicator în practică se utilizează:

a) indicele preţurilor bunurilor de consum (*IPC*);
b) deflatorul PIB (DF_l);
c) indicele preţurilor producţiei industriale (*IPPI*).

Între indicele preţurilor bunurilor de consum (*IPC*) şi deflatorul PIB (DF_l) există următoarele deosebiri fundamentale:

- deflatorul include un grup de bunuri şi servicii mult mai mare decât cel utilizat pentru calculul IPC;
- IPC măsoară evoluţia preţurilor unui coş fixat de bunuri şi servicii, care este acelaşi în fiecare an, ceea ce nu se întâmplă în cazul deflatorului;
- IPC include şi preţurile produselor importate în timp ce deflatorul include doar preţurile bunurilor şi serviciilor produse în interiorul ţării.

Date fiind aceste considerente deflatorul PIB se exprimă statistic prin intermediul indicelui general al preţurilor (*IGP*).

În afara acestor indici în calculele macroeconomice se mai utilizează indicele de volum al PIB şi indicele armonizat al preţurilor de consum.

Pentru evidenţierea contribuţiei cererii agregate la creşterea PIB în România este necesară urmărirea evoluţiei elementelor componente (prezentată în tabelul 1).

Tabelul 1

Evoluţia PIB şi a elementelor componente

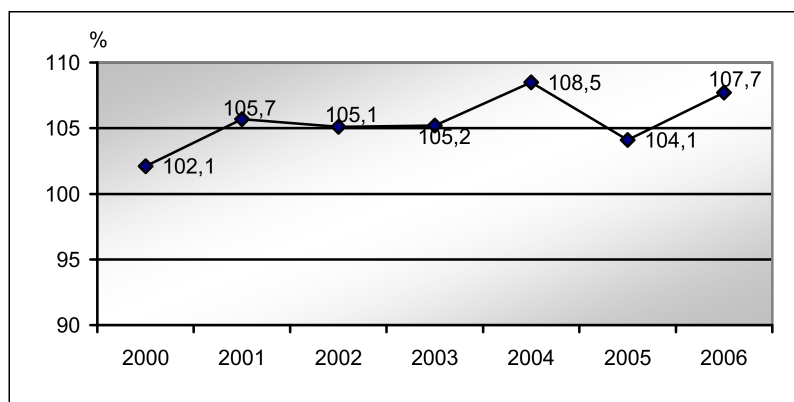
\- milioane lei preţuri comparabile SC 95 (1998) -

Indicatori	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB total din care:	55746	84995	122748	159389	214270	256694	310084
• Cererea internă, din care:	59652	92031	130778	173495	237969	290222	358417
▪ Consum final total	49144	73588	104318	137795	186443	230127	281518
▪ Formarea brută de capital	10194	16733	26104	35046	46982	60645	77212
▪ Variaţia stocurilor	314	1710	356	654	4544	-550	-313
• Cererea externă netă din care:	-3906	-7036	-8030	-14106	-23699	-33528	-48333
▪ Export	18874	29605	45712	58175	78118	95376	104950
▪ Import	22780	36641	53742	72281	101817	129264	153283

Sursa: Institutul Naţional de Statistică

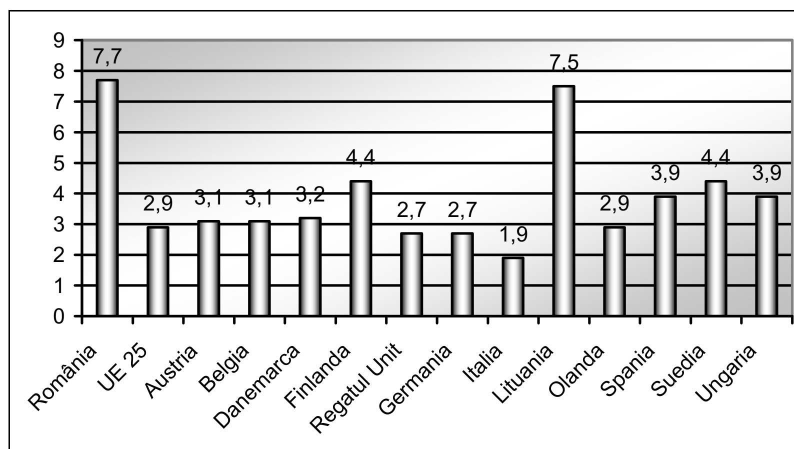
Analiza datelor tabelului nr. 1 pune în evidenţă următoarele:

Produsul intern brut a cunoscut o permanentă creştere în perioada 2000-2006 creştere evidenţiată şi în graficul 1.



Graficul 1 Variaţia creşterii PIB (anul precedent = 100)

În termeni reali PIB a înregistrat în perioada 2000-2006 o creştere cu 42,16% ceea ce înseamnă un ritm mediu anual de circa 5,2%. Semnificativ este faptul că România a înregistrat în anul 2006 (comparativ cu 2005) cel mai mare ritm de creştere al PIB dintre statele UE, aşa cum se poate observa şi din graficul 2.



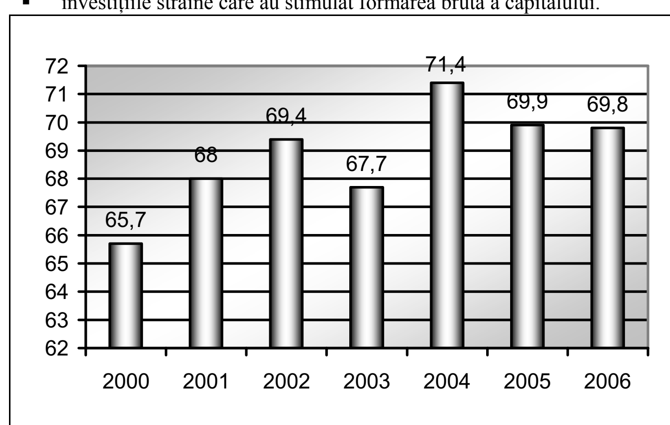
Graficul 2. Creşterea PIB în UE în anul 2006

Creşterile din ultimii şapte ani au asigurat reducerea graduală a decalajelor faţă de ţările UE şi permit continuarea şi adâncirea reformelor pentru îndeplinirea obiectivelor generale ale Strategiei Lisabona: „mai multă creştere economică şi mai multă ocupare”.

Cererea internă a reprezentat (în întreaga perioadă 2000-2006) principalul factor de creştere al PIB, înregistrând un ritm mediu anual de creştere de 8,2% superior ritmului de creştere al PIB (5,2%).

În opinia noastră principalii factori care au contribuit la creşterea cererii interne au fost:

- stimularea sectorului privat al economiei a cărui pondere în crearea PIB a crescut de la 65,6% în 2000 la 69,8% în 2006 (graficul 3);
- absorbţia fondurilor comunitare;
- stimularea creditului de consum prin măsuri de politică monetară;
- reducerea impozitelor pe venitul personal şi profitul întreprinderilor prin introducerea cotei unice de 16% începând cu 1 ianuarie 2005;
- investiţiile străine care au stimulat formarea brută a capitalului.



Graficul 3 Contribuţia sectorului privat la crearea PIB

În perioada analizată, principalul factor de creştere economică a rămas consumul individual al gospodăriilor, care a crescut cu un ritm mediu anual de 7,2%, contribuţia sa la creşterea reală a PIB oscilând între 40,7% şi 73,5% (tabelul 2).

Tabelul 2

Contribuţia componentelor cererii la dinamica PIB

- modificare procentuală faţă de anul anterior -

Elemente componente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB real	2,1	5,7	5,1	5,2	8,4	4,1	7,7
Consumul final	1,4	6,1	3,0	8,3	11,9	8,5	8,8
Consumul individual efectiv al gospodăriilor	0,2	6,8	4,8	8,3	12,9	9,0	9,4
Consumul colectiv efectiv al administraţiei publice	20,4	-1,9	6,1	8,5	4,6	4,9	4,00
Formarea brută de capital fix	5,5	10,2	8,2	8,6	10,6	13,0	12,6
Variaţia stocurilor	1,0	-0,5	0,7	1,2	-0,3	-0,2	+0,5
Export net (export – import)	-5,6	-7,8	-5,8	-7,6	-8,2	-9,6	-4,9
Contribuţii la creşterea reală a PIB: Cererea internă	5,9	9,8	9,3	8,8	13,0	8,7	14,1
Consumul individual efectiv al gospodăriilor	2,4	7,2	4,5	6,4	9,7	7,1	9,9
Consumul colectiv efectiv al administraţiei publice	0,7	-0,3	1,5	0,6	0,5	1,0	0,2
Formarea brută de capital fix	2,9	3,0	3,1	1,8	2,3	2,8	3,7
Modificarea stocurilor	-0,1	-0,1	0,2	0,1	0,5	-2,2	0,3
Cererea externă netă (export net)	-3,8	-4,1	-4,2	-3,7	-4,6	-4,5	-6,4

În acelaşi timp consumul final total a crescut într-un ritm mediu anual de 6,8%, iar consumul final guvernamental cu 6,5%.

Un factor extrem de important, cu contribuţii semnificative mai ales în viitor, la creşterea PIB l-a constituit îmbunătăţirea raportului dintre consum şi investiţii în cadrul cererii interne. Astfel formarea brută de capital a crescut într-un ritm mediu anual de 9,8% în perioada analizată, ceea ce, în condiţiile date şi ţinând cont de realităţile europene şi mondiale, va constitui motorul creşterii economice durabile şi sustenabile a României în viitorii ani.

Creşterea accentuată a investiţiilor în perioada 2000-2006 a condus şi la sporirea contribuţiei acestora la creşterea cererii interne şi a PIB real.

Reducerea impozitării directe asupra muncii şi capitalului a stimulat economisirea şi investiţiile, proces reflectat cu deosebire în creşterea a investiţiilor din sectorul privat şi a investiţiilor străine, aşa cum reiese şi din datele tabelului 3.

Tabelul 3

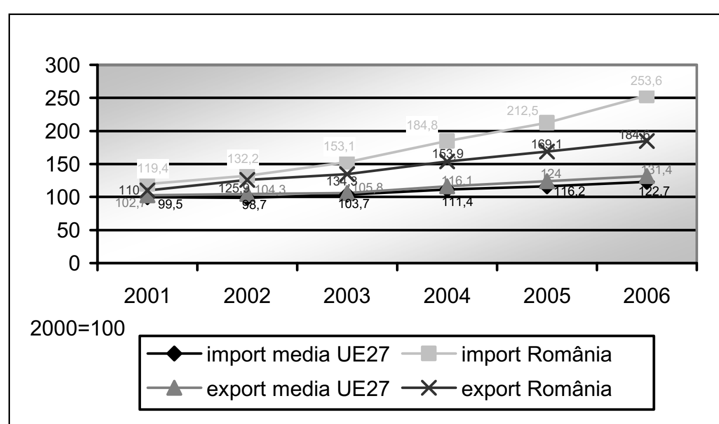
Evoluţia investiţiilor străine directe

Indicatori	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Rata de investire (% din PIB)	18,9	20,7	21,3	21,4	21,6	23,1	23,6
Investiţii (mil. euro)	1147	1294	1212	1946	5183	5208	7500

Sursa: INS

Exportul net a avut o contribuţie negativă la creşterea PIB, ca urmare a importurilor crescute de bunuri şi servicii cauzate, în primul rând, de dependenţa ridicată a economiei româneşti de importurile energetice şi de materii prime şi, în al doilea rând, de importurile de bunuri de capital (graficul nr. 4). Investiţiile realizate în economie şi-au spus cuvântul şi au condus la o creştere a competitivităţii produselor româneşti, fapt ce a fost reflectat în schimbarea structurii exportului de produse industriale în sensul că exportul de resurse şi produse cu valoare adăugată încorporată mică (de joasă tehnologie) s-a redus, crescând corespunzător exportul de produse cu valoare adăugată mare încorporată (produse de medie şi înaltă tehnologie).

Deoarece România se bazează, în mare parte, pe tehnologie importată sunt necesare eforturi susţinute pentru crearea acesteia şi pe plan local. Drept urmare este de aşteptat ca şi în continuare exportul net să aibă o contribuţie negativă la creşterea PIB, însă pe un trend descendent. Creşterea mai rapidă a importurilor, comparativ cu exporturile a condus la majorarea deficitului comercial, fapt reflectat în creşterea deficitului de cont curent (tabelul 4).



Graficul 4 Evoluţia exporturilor şi importurilor în România şi UE27, între 2001-2006

Tabelul 4

Balanţa comercială a României în perioada 2000-2006

- milioane euro -

Indicatori	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exporturi de bunuri şi servicii (FOB)	11273	12722	14675	15614	18935	22255	26100
Creşteri faţă de anul precedent %	41,3	12,9	15,4	6,4	21,3	17,5	17,3
Importuri de bunuri şi servicii (CIF)	14245	17383	18881	21201	26281	32569	39370
Creşteri faţă de anul precedent %	43,4	22,1	8,6	12,3	24,0	23,9	20,9
Importuri de bunuri şi servicii (FOB)	13140	16045	17427	19569	24258	30061	36340
Creşteri faţă de anul precedent	43,7	22,1	8,6	12,3	24,0	23,9	20,9
Soldul balanţei comerciale (FOB –FOB)	-1867	-3323	-2752	-3955	-5323	-7806	-10240
Procent din PIB%	-4,6	-7,4	-5,7	-7,5	-8,8	-9,8	-10,8
Soldul balanţei comerciale (FOB – CIF)	-2962	-4661	-4206	-5587	-7346	-10314	-13270
Procent din PIB%	-7,4	-10,4	-8,7	-10,6	-12,1	-13,0	-14,0

Sursa: date INS şi calcule proprii

Între factorii care au influenţat importurile României, care în perioada analizată, au crescut cu un ritm mediu anual de 14,22% (faţă de 2,96% media UE27) menţionăm:

- evoluţia nefavorabilă a preţului petrolului (creşterea cu mai mult de 100% în ultimi 4 ani); cum cererea de produse energetice este inelastică în orice ţară (Edcp < 0,5 chiar) valoarea importurilor energetice a crescut în România cu peste 50%;
- creşterea investiţiilor străine directe care în primii ani generează masive importuri de capital din ţările de origine ale investitorilor;
- absorbţia fondurilor structurale şi de preaderare ceea ce a însemnat, în majoritatea cazurilor, importuri de echipamente pentru investiţii în infrastructură şi de capital fix sau de retehnologizare (proiecte finanţate în cooperare internaţională la care partenerii financiari au fost furnizorii preferaţi);
- creşterea preţurilor interne mai rapidă comparativ cu cele mondiale, pe fondul majorării preţului forţei de muncă datorită aprecierii puternice a monedei naţionale (leul) care a fost moneda cu cea mai mare apreciere nominală pe piaţa internaţională;

Dintre factorii care au influenţat exporturile româneşti, care au sporit cu 9,15% anual (faţă de 3,98% media UE27) sunt demn de menţionat:

- creşterea volumului investiţiilor străine care prin transferul de know-how şi prin interesele investitorilor străini care au dezvoltat afaceri în România conduce la sporirea exporturilor mai ales în ramurile industriei prelucrătoare unde s-au concentrat majoritatea investiţiilor;
- aprecierea puternică a leului (din ultimii ani, mai ales), care a condus la diminuarea cu 20-25% a competitivităţii de preţ fapt ce a produs scăderea exporturilor mai ales în ramurile în care elasticitatea cerere-preţ este mare (cererea mondială sensibilă la preţ);
- creşterile salariale care au depăşit creşterile de productivitate în multe ramuri. Acest lucru a condus la scăderea competivităţii de preţ ca urmare a creşterii costurilor la producătorii interni;
- evoluţia nefavorabilă a cererii pe piaţa mondială.

Concluzionând, putem afirma că în perioada analizată principalul factor al creşterii economice din România a rămas consumul individual al gospodăriilor (principala componentă a cererii interne). Aceasta şi-a redus, însă, contribuţia la creşterea reală a PIB paralel cu sporirea contribuţiei formării brute de capital fix. Semnificativ şi totodată

îmbucurător este şi faptul că economia românească a răspuns corespunzător unor situaţii deosebite cauzate de secetă, valuri succesive de inundaţii etc.

Semnificativ este faptul că în timp ce creşterile formării brute de capital fix au fost din ce în ce mai mari sporirea consumului individual al gospodăriilor s-a situat pe un trend descendent fapt ilustrat de evoluţia structurii PIB pe elemente de cheltuieli (tabelul 5).

Tabelul 5

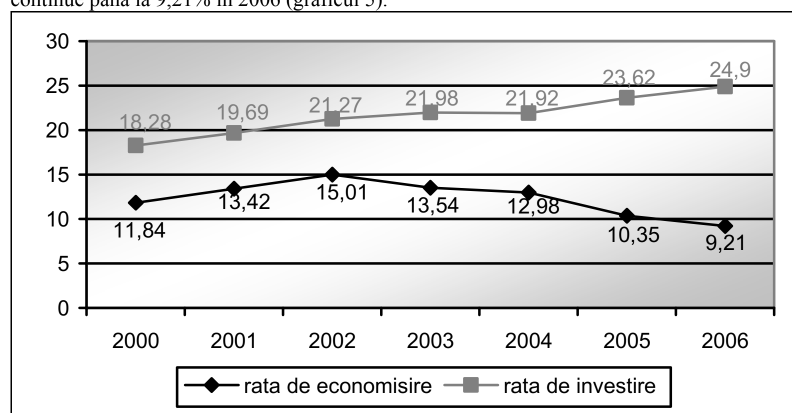
Evoluţia structurii PIB pe elemente de cheltuieli în perioada 2000-2006

%

Indicatori	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB total	100	100	100	100	100	100	100
• Cererea internă din care:	107,0	108,28	106,54	108,85	111,06	113,33	115,50
▪ Consum final total	88,16	86,58	84,99	86,45	87,01	89,65	90,76
▪ Formarea brută de capital	18,22	19,69	21,27	21,99	21,93	23,63	24,90
▪ Variaţia stocurilor	0,56	2,01	0,28	0,41	2,12	-0,22	-0,08
• Cererea externă netă din care:	-7,00	-8,28	-6,54	-8,85	-11,06	-13,33	-15,59
▪ Exporturi	33,86	34,83	37,24	36,50	36,46	37,30	33,85
▪ Importuri	-40,86	-43,11	-43,78	-45,35	-47,24	-50,36	-49,43

Sursa: calculat pe baza datelor din tabelul 1

Datele tabelului nr. 5 scot în evidenţă şi faptul că rata de investire internă a crescut în perioada analizată de la 18,28% la 24,9%. În aceeaşi perioadă rata de economisire internă a crescut de la 11,84% în 2000 până la 15,01% în 2002 după care a înregistrat scăderi continue până la 9,21% în 2006 (graficul 5).



Graficul 5 Evoluţia ratei de investire şi economisire internă în România

2. Oferta agregată şi contribuţia elementelor sale la creşterea PIB

Pentru studiul contribuţiei ofertei agregate la creşterea PIB vom utiliza datele referitoare la PIB, date prezentate în tabelul 6.

Tabelul 6

Evoluţia PIB pe categorii de resurse în perioada 2000-2006

- milioane RON preţuri curente -

Indicatori	2001	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB	80377,3	116768,7	151475,1	197564,8	246468,8	288047,8	342418
Valoarea adăugată brut	71132,5	104283,7	135619,2	175401,8	219975,9	254388,8	303285
Impozite pe produs	8806,3	12185,8	15769,5	22072,0	26278,2	33715,5	39191
Drepturi asupra importurilor	905,2	903,8	936,1	1329,7	1632,5	2033,4	2722
Subvenţii pe produs	-466,7	-604,6	-849,7	-1238,7	-1417,8	-2089,9	-2779

Sursa: Anuarul statistic al României, INS, 2006

Datele tabelului nr. 6 evidenţiază faptul că principala componentă a PIB o reprezintă valoarea adăugată brută, care a înregistrat un ritm mediu anual de creştere cu 5% (inferior, însă, ritmului de creştere al PIB real). Cele mai însemnate creşteri au fost consemnate în 2000 (+5,9% faţă de 1999), 2004 (+6,5% faţă de 2003) şi 2006 (+6,4% faţă de 2005).

Tabelul 7

Evoluţia PIB pe ramuri de activitate în perioada 2000-2006

- modificări procentuale faţă de anul precedent -

Indicatori	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB	2,1	5,7	5,1	5,2	8,4	4,1	7,7
Industrie	5,9	4,4	5,1	4,4	6,5	2,5	6,4
Agricultură	-18,1	28,0	-6,6	5,2	18,9	-13,9	1,5
Construcţii	6,3	11,1	7,6	7,0	9,1	9,9	13,0
Servicii	5,5	3,6	7,1	5,5	6,8	8,1	6,5

Sursa: INS

Tabelul 8

Structura PIB pe ramuri de activitate în perioada 2000-2006

Indicatori	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industrie	27,3	27,7	28,1	25,0	25,2	24,4	24,0
Agricultură,silvicultură, pomicultură, exploatare forestieră	11,1	13,4	11,4	11,6	12,8	8,9	8,0
Construcţii	4,9	5,3	5,8	5,8	6,0	6,5	6,9
Total servicii	41,4	40,3	40,5	46,4	45,2	48,3	49,1
Total economie	84,7	87,1	85,8	88,80	89,10	88,1	88,0
Impozite nete pe produs	15,3	12,9	14,2	11,20	10,9	11,9	12,0
PIB	100	100	100	100	100	100	100

Sursa: INS

Urmărind evoluţia PIB pe ramuri de activitate (tabelul 7) constatăm că accelerarea ritmului său de creştere (+5,2% pe an pentru perioada 2000-2006) a fost însoţită de unele rezultate pozitive în planul adaptării ofertei la exigenţele cererii.

Se remarcă faptul că în nici un an creşterea VAB din industrie nu a depăşit creşterea PIB, în ciuda ritmului mediu anual de creştere de 4,2% mai mare decât cel înregistrat în agricultură, care a fost de 2,2%.

În ultimii ani ai perioadei (2005 şi 2006) am asistat la accentuarea trendului ascendent al valorii adăugate brute din industrie, ritmul său de creştere fiind susţinut de toate cele trei subsectoare: extractiv, prelucrător şi energetic.

Cele mai reprezentative evoluţii s-au înregistrat în:

- industria alimentară ramură care a beneficiat în ultimii ani de aportul tot mai consistent al investitorilor străini atraşi de potenţialul pieţei dar şi de finanţările importante acordate prin diferite programe (SAPARD);
- metalurgie ca urmare a creşterii cereri interne a operatorilor industriali şi din construcţii;
- maşini şi aparate electrice;
- mijloace de transport rutier.

Ultimele două ramuri şi-au sporit ritmul de creştere mai ales datorită livrărilor la export.

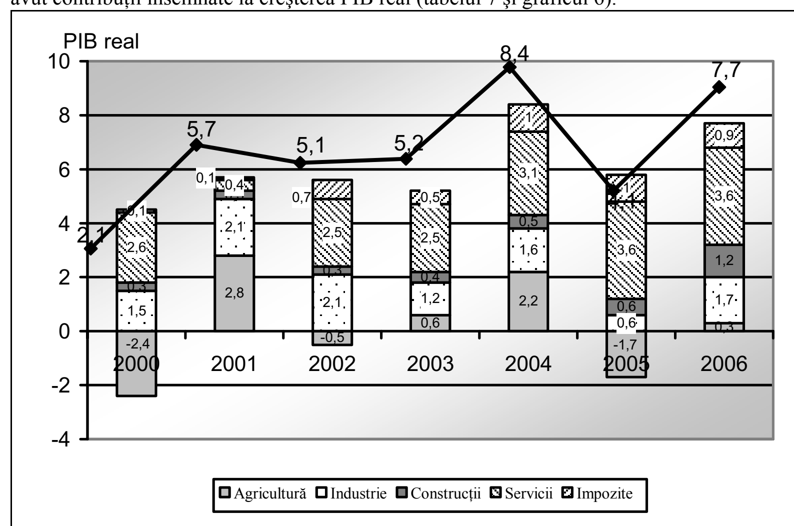
Valoarea adăugată brută din agricultură a cunoscut creşteri şi scăderi funcţie de condiţiile meteoclimaterice mai ales pe seama producţiei vegetale care în 2006 a cunoscut o creştere semnificativă faţă de 2005, creştere care nu a compensat decât în parte ritmul negativ al componentei zootehnice.

Cea mai susţinută creştere a fost înregistrată de sectorul de construcţii care a înregistrat un ritm mediu anual de 9,1%. Contribuţie majoră a sectorului a fost reprezentată de construcţiile inginereşti şi clădirile rezidenţiale aceasta şi ca urmare a creşterii ritmului investiţiilor în economie (formări brute de capital fix).

Serviciile, atât ca dinamică cât şi ca pondere au înregistrat o evoluţie ascendentă, ritmul mediu anual de creştere al acestui sector (6,1%) fiind cel mai mare.

Progresele înregistrate în toate sectoarele de activitate au condus la mutaţii semnificative în structura PIB (tabelul 8).

Cu toate aceste deficiente semnalate industria pe ansamblul perioadei 2000-2006, a avut contribuţii însemnate la creşterea PIB real (tabelul 7 şi graficul 6).



Graficul 6 Evoluţia contribuţiei principalelor componente la creşterea PIB real în România, în perioada 2000-2006

Analizând contribuţia ramurilor la creşterea PIB real (graficul 6) constatăm că cea mai semnificativă creştere s-a înregistrat în sectorul serviciilor care a avut cea mai mare

contribuţie la creşterea PIB real (3,1% în 2004 şi 3,6% în 2005 şi 2006 din creşterea reală a PIB s-a datorat acestui sector).

În principal creşterea din sectorul serviciilor a avut loc pe seama activităţilor din comerţul cu amănuntul, transporturi, telecomunicaţii, tranzacţii imobiliare şi servicii pentru întreprinderi care au înregistrat ritmuri anuale ale volumului cifrei de afaceri superioare mediei sectorului.

3. Reducerea decalajelor faţă de UE

Evoluţiile pozitive înregistrate de economia românească în perioada analizată au condus la atenuarea decalajelor PIB pe locuitor faţă de media UE27 (tabelul 9. şi graficul 7).

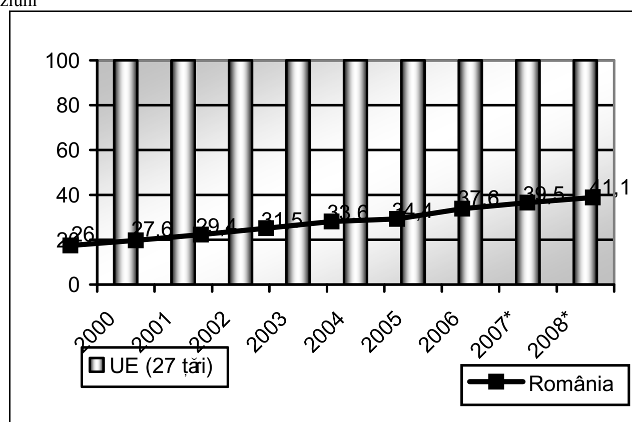
Tabelul 9.

Evoluţia PIB pe locuitor la puterea de cumpărare standard

Ţara	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
UE (27 ţări)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Zona Euro	115.6	113.8	112.9	112.1	111.1	111.0	110.2	109.9	109.4
Austria	133.7	127.6	127.9	129.0	128.8	128.6	128.7	129.3	128.7
Belgia	126.4	124.0	125.6	123.5	124.5	124.4	123.3	123.4	122.6
Bulgaria	27.9	29.4	31.1	32.6	33.6	35.2	37.1	38.7	40.3
Danemarca	132.2	128.4	129.0	124.7	124.5	126.3	126.6	126.6	125.5
Finlanda	117.8	116.2	115.7	113.5	115.9	114.5	116.3	117.3	117.3
Germania	119.0	117.1	115.7	117.1	116.1	114.6	113.6	114.2	114.1
Italia	117.4	118.3	112.4	111.2	107.6	105.4	103.7	103.3	102.2
Lituania	39.4	41.6	44.2	49.2	51.1	53.8	57.7	60.9	63.1
Olanda	134.8	134.3	134.0	129.9	130.3	131.9	132.1	133.0	132.8
Regatul-Unit	117.4	118.1	118.9	120.0	121.8	119.6	119.1	119.4	118.7
Spania	97.8	98.5	100.9	101.4	100.9	102.5	102.4	103.1	103.2
Suedia	125.4	120.0	119.2	120.5	120.4	119.1	120.3	121.8	122.3
Ungaria	56.3	59.1	61.7	63.6	63.9	64.8	65.3	65.7	65.8
România	26.0	27.6	29.4	31.5	33.6	34.4	37.6	39.5	41.1
Statele-Unite	159.5	155.4	151.8	152.4	153.5	155.3	154.5	151.0	149.7
Japonia	117.4	114.7	112.3	112.4	113.2	114.2	113.7	113.0	112.5

Sursa: Eurostat

*) - previziuni



Graficul 7. Evoluţia PIB pe locuitor la puterea de cumpărare standard în România comparativ cu UE27

Datele tabelului nr. 9 scot în evidenţă următoarele:

- în perioada analizată 2000-2006, PIB pe locuitor la PCS, deşi s-a diminuat faţă de media UE27 într-o serie de state precum Belgia, Danemarca, Germania, Italia, Suedia continuă să fie peste această medie. În alte state s-au înregistrat mici oscilaţii (Austria, Olanda, Finlanda, Regatul Unit), în timp ce în ţările aparţinând vechiului bloc comunist (Bulgaria, Letonia, Ungaria şi România) s-au înregistrat creşteri semnificative, ele reuşind să recupereze între 9% (Ungaria) şi 18,3% (Lituania) din media UE27;
- ţara noastră, deşi a recuperat 11,6%, continuă să se afle pe penultimul loc între ţările UE cu un PIB pe locuitor la PCS care reprezenta în 2006 37,6% din medie. Creşterea PIB pe locuitor în ţara noastră s-a realizat atât pe seama sporirii PIB total cât şi pe seama reducerii populaţiei;
- creşterea PIB real din ţările UE27 a înregistrat, în perioada 2000-2006 un ritm mediu anual de 1,68% comparativ cu 5,2% în ţara noastră. Cele mai înalte ritmuri de creştere a PIB real s-au înregistrat în Ţările Baltice (Letonia 7,49%, Estonia 7,46% şi Lituania 6,63%) urmate de România (5,2%), Republica Cehă şi Bulgaria (4,62%), Slovacia (4,43%) şi Slovenia (4,29%), toate foste ţări ale blocului comunist, cu un potenţial de creştere deosebit;
- recuperarea decalajelor faţă de media UE va fi totuşi dificilă deoarece, în ţările menţionate, productivitatea muncii pe persoană ocupată se situează cu mult sub media UE27, fiind, în 2006, de 35,3% în Bulgaria 71,2% în Republica Cehă, 63,7% în Estonia, 52,9% în Letonia, 58,6% în Lituania, 38,3% în România, 84,7% în Slovenia şi 70,4% în Slovacia;
- integrarea României în structurile UE a mărit şansele şi oportunităţile şi a accentuat necesitatea ca beneficiind de avantajul de a fi membru cu drepturi depline să amplifice efortul propriu în scopul modernizării economiei şi reducerii decalajelor care încă o mai despart de celelalte ţări membre.

Bibliografie

Anghelache C., „România 2005 – La a câta schimbare”, Editura Economică, Bucureşti, 2005;

Capanu I., „Indicatorii macroeconomici. Conţinutul şi funcţiile lor”, Editura Economică, Bucureşti, 1998

Ciurlău C. (coord.), Enea-Smarandache I., Murăriţa I., Ciurlău C.Fl., Ciobanu A.M., „Previziune Economică”, Editura Universitaria, Craiova, 2006

Enea-Smarandache I., „Optimizări pentru creşterea producţiei”, Editura Sitech, Craiova, 1996

Genereux J., „Macroeconomie în economia deschisă”, Editura ALL Beck, Bucureşti, 2000

***, „Ghidul indicatorilor economici”, Editura Teora, Bucureşti, 2001

***, „Raport asupra inflaţiei”, Banca Naţională a României, august 2007

***, „Sistem de analize previzionale pentru fundamentarea strategiilor şi programelor macroeconomice”, *Studii şi cercetări economice*, nr. 5 / 1995

CONSIDERENTE PRIVIND RELAȚIA DINTRE SCHIMBURILE ECONOMICE INTERNAȚIONALE ŞI DEZVOLTAREA ECONOMICĂ



Ion BUCUR
Conferențiar universitar doctor
Universitatea "Petrol-Gaze", Ploieşti

Rezumat. *Schimburile economice internaționale au o influență pozitivă asupra dezvoltării economice. Țările care participă activ la circuitul economic mondial au abilități mai mari de a absorbi avansurile tehnologice generate în națiunile dezvoltate. Exporturile dezvoltate pe baza avantajului comparativ conduc la rate de creştere economică mai mari decât cele ce s-ar obține prin nefolosirea acestui factor important de creştere şi dezvoltare economică.*

Şi importurile au un rol important în procesul dezvoltării economice, oferind posibilitatea de a procura bunuri economice pe care țările nu le au sau pe care ar putea să le creeze cu un efort mare.

Schimburile economice se dezvoltă în strânsă legătură cu progresul economico-social înregistrat de diferite țări fiind un factor esențial pentru dezvoltarea şi modernizarea unei economii.

Clasificarea REL: 3B

Cuvinte-cheie: import, export, deficit comercial, politică economică, decalaje economice

Influența comerțului internațional asupra dezvoltării economice a prilejuit exprimarea unor puncte de vedere diverse. Conform unor opinii, comerțul este un mecanism prin care națiunile bogate exploatează națiunile sărace. Alte opinii susțin că, deşi comerțul nu afectează negativ o națiune, impactul sau este prea mic pentru a putea genera un stimul suficient de puternic pentru dezvoltare. In aceasta situație se propune orientarea economiilor spre interior şi căutarea unor strategii interne de dezvoltare. Interesante sunt şi opiniile conform cărora deschiderea spre exterior este unica strategie de dezvoltare fezabilă pe termen lung.

Controversele privind efectele benefice ale comerțului includ şi opinii conform cărora comerțul liber este o cauză a subdezvoltării datorită dependenței țărilor în curs de dezvoltare de țările dezvoltate. În prezent, omenirea înregistrează o tendință de liberalizare fără precedent. Deşi diverse studii arată existența implicațiilor pozitive ale schimburilor internaționale asupra dezvoltării economice, controversa continuă. O cauză a prelungirii controversei poate fi faptul că literatura economică dedicată acestui subiect se confruntă cu probleme serioase privind datele.

Obiectivele critice referitoare la efectele pozitive ale schimburilor internaționale pot fi grupate astfel:

- opinii conform cărora doctrina avantajului comparativ este eronată, iar comerțul internațional este un schimb inegal;

- opinii care susțin că exporturile țarilor in curs de dezvoltare eşuează în susținerea dezvoltării datorită unui efect multiplicator slab al comerțului şi datorită unei radiații dinamice mici rezultate din comerț;
- opinii conform cărora prospectele de export ale țărilor în curs de dezvoltare, în mod deosebit ale exportatorilor de produse primare, sunt sărace şi prețurile acestor exporturi au scăzut în comparație cu prețurile mărfurilor exportate de țările dezvoltate.

In contradicție cu opiniile menționate, pe termen mediu si lung, chiar şi în cazul țarilor in curs de dezvoltare, majoritatea specialiştilor consideră că deschiderea economiilor la schimburile economice externe are efecte favorabile. Conform acestei viziuni, toate țările, indiferent de nivelul lor de dezvoltare, au de câştigat de pe urma participării la schimburile economice internaționale. Câştigurile au la baza specializarea internațională a țărilor şi efectele induse în interiorul economiilor. Aceste câştiguri sunt de natură diferită în funcție de proveniența lor şi specializare. Ele nu sunt legate de reciprocitatea concesiilor şi generează efecte redistributive importante în fiecare țară. Câştigurile sunt de natură diferită în funcție de proveniența lor şi specializare.

Importurile au un rol important în înfăptuirea creşterii şi dezvoltării economice. Ele îndeplinesc funcții importante, cum sunt:

- permit obținerea de factori de producție şi bunuri economice de consum pe care unele țări nu le au sau pe care ar putea să le creeze cu un efort mai mare;
- stimulează dezvoltarea şi perfecționarea activității de producție prin asimilarea noutăților ştiințifico – tehnice mondiale;
- stimulează concurența în activitatea de producție şi de desfacere a bunurilor economice produse pe plan național.

Importurile apar ca o sursă de câştig de oportunitate care asigură o folosire alternativă a resurselor. Schimbul este favorabil atunci când câştigurile de oportunitate legate de importuri sunt mai mari decât costul de oportunitate al exporturilor corespondente. Pentru ca importurile să aibă un rol major în procesul de producție ele trebuie să permită introducerea de noi tehnologii care nu sunt disponibile sau care sunt dificil de obținut pe teritoriul național. În aceste condiții, importurile favorizează creşterea capacităților de producție, creşterea productivității globale a factorilor de producție, dezvoltă capacitatea tehnologică a țării importatoare prin difuziunea internațională a cunoştințelor.

Obținerea de efecte pozitive de pe urma importurilor este condiționată de capacitatea importatorilor de a integra şi folosi eficient echipamentele importate.

Pentru a reduce dependența de exterior, unele țări au adoptat politici de substituire a importurilor. Această politică este cunoscută ca fiind una din politicile de dezvoltare economică pe baza comerțului exterior. Aplicarea unei astfel de politici necesită folosirea unor instrumente tarifare cum ar fi practicarea de taxe vamale ridicate asupra produselor finite şi nule asupra importurilor, din motive de efecte de consum şi de protecție. Politica de substituire a importurilor determină creşterea producției unor echipamente şi bunuri de consum fără a diminua dependența de exterior. Producerea acestor bunuri poate fi mai costisitoare decât importul, ceea ce poate genera apariția unor dezechilibre economice, a unor tensiuni sociale. Strategia de substituire a importurilor nu poate asigura progresul economico-social.

Exportul unei țari constituie un factor important de creştere economică. Principala menire a exportului este crearea de venit şi sporirea nivelului de ocupare. Țările sunt interesate să extindă exporturile concentrând investițiile în sectoarele în care ele dispun de un avantaj comparativ, ceea ce determină creşterea productivității factorilor de producție.

Expansiunea puternică a exporturilor este corelată cu performanța activității economice şi implică existența unor disponibilități de resurse pentru a investi în capitalul

fizic şi uman, în tehnologii avansate de producţie. Sporirea exporturilor stimulează creşterea economică, determinând sporirea ratei formării capitalului, îmbunătăţirea formării capitalului şi externalităţii. Acestea din urmă pot să apară în economiile deschise ca urmare a expunerii la concurenţa internaţională. Presiunile concurenţei mondiale diminuează, în multe cazuri, ineficacitatea exporturilor şi au ca rezultat adoptarea tehnologiilor mai eficiente în sectorul mărfurilor comercializate pe plan extern favorizând procesul inovaţiei. În urma specializării se obţin avantajele specifice economiilor de scară.

Schimburile economice internaţionale stimulează dezvoltarea economică deoarece extind capacităţile de consum ale ţărilor participante şi facilitează obţinerea de bunuri economice necesare acoperirii nevoilor productive şi de consum ale oamenilor. Prin promovarea şi recompensarea domeniilor economice în care ţările deţineau avantaje comparative, schimburile economice internaţionale favorizează dezvoltarea economico-socială a statelor lumii. Cantităţile tranzacţionate în cadrul schimburilor economice internaţionale de către o ţară în condiţiile unui comerţ liber, sunt stabilite în funcţie de nivelul preţurilor internaţionale şi al costurilor de producţie. Fiecare ţară este interesată să comercializeze acel volum de bunuri economice care să-i asigure maximizarea bunăstării naţionale. Prin urmare, înfăptuirea dezvoltării economice necesită o politică comercială orientată spre exterior.

Competitivitatea unei ţări este reflectată de capacitatea ei de a atinge anumite obiective interne (îmbunătăţirea activităţii, angajarea deplină) fără o degradare excesivă a balanţei de plăţi.

Balanţa comercială este cea mai importantă componentă a balanţei de plăţi, care este o sinteză statistică a relaţiilor economice şi financiare ale unei ţări cu străinătatea şi care reliefează modificările pe care aceste relaţii le provoacă pe pieţe valutare. În general, o balanţă de plăţi cronic pasivă reflectă situaţia precară a ţării respective. Soldul pasiv poate fi lichidat, în principal, prin exportul de mărfuri, export de valute si împrumuturi (credite) din străinătate. Aceste categorii de operaţii au influenţe diverse asupra cursului de schimb.

Rolul soldului balanţei comerciale este primordial pe piaţa valutară; dacă soldul e cronic pasiv ca urmare a devansării exporturilor de către importuri, situaţie caracteristică ţării noastre, are loc reducerea veniturilor în devize ale ţării şi, în consecinţă, micşorarea posibilităţilor de import şi de achitare a datoriei externe. Dacă soldul balanţei comerciale e activ, veniturile în devize ale ţării cresc.

În România, în perioada 1990-2000, balanţa comercială a avut un sold negativ cumulat de aproape 20 de miliarde de dolari SUA. Acest sold deficitar cumulat a crescut neliniştitor în primii 5 ani ai secolului al XXI-lea cu încă 35 de miliarde de dolari SUA, iar numai în 2006 a fost de -14,9 miliarde de euro. În anul 2006 acest sold negativ al balanţei comerciale a fost de peste 5 ori mai mare decât în anul 2000, iar gradul de acoperire a importului cu export a scăzut de la 79,5% în anul 2000 la 63,4% în anul 2006.1

Aderarea României la Uniunea Europeană începând cu 1 ianuarie 2007 a adus importante în politica comercială a ţării noastre. Astfel, România a eliminat ultimile restricţii tarifare şi netarifare din comerţul reciproc cu statele membre ale Uniunii Europene. Ea face parte, în prezent, din piaţa unică comunitară care reuneşte circa 500 de milioane de consumatori. Totodată, referitor la relaţiile comerciale cu terţe pieţe extracomunitare, România a transferat la nivelul Uniunii Europene competenţele naţionale în elaborarea şi aplicarea politicii comerciale externe, exercitând împreună cu celelalte 26 ţări ale Uniunii competenţe în cadrul politicii comerciale comune a UE. Ţara noastră a armonizat toate regulile tarifare şi netarifare referitoare la regimul importului în ţările membre ale Uniunii Europene. Referitor la regimul exportului însă, nu au fost armonizate toate regulile. În această privinţă, un exemplu îl constituie domeniul măsurilor şi instrumentelor de promovare şi stimulare a exportului. În acest caz au fost armonizate reglementările

referitoare la creditele de export, garantarea şi asigurarea lor, precum şi subvenţionarea exportului pentru o serie de produse agricole. În competenţa guvernelor statelor membre ale Uniunii Europene au rămas alte măsuri şi instrumente de susţinere a exportului. Guvernele au obligaţia de a respecta reglementările convenite în cadrul Organizaţiei Mondiale a Comerţului.

Pentru ca ţara noastră să extindă schimburile economice internaţionale cu consecinţe cât mai favorabile trebuie să-şi îmbunătăţească competitivitatea sectorului productiv, ceea ce implică existenţa unor firme economice rentabile predispuse pentru investiţii. Prin intermediul investiţiilor se creează noi capacităţi de producţie, se extind cele existente, se înlocuiesc tehnologiile şi utilajele vechi cu altele noi, mai productive, se pot exporta cantităţi mai mari de bunuri economice.

Realizarea obiectivului fundamental al strategiei postaderare pentru ţara noastră, respectiv convergenţa cu statele membre ale Uniunii Europene, va permite obţinerea unor beneficii mai mari de pe urma extinderii exporturilor.

Stadiu actual de dezvoltare a României din perspectiva strategiei postaderare poate fi reliefat cu ajutorul unor indicatori cum sunt produsul intern brut pe locuitor şi exportul pe locuitor.

Produsul Intern Brut pe locuitor însumează rezultatul valorii adăugate din toate sectoarele de activitate, inclusiv soldul relaţiilor cu străinătatea raportat la numărul populaţiei. El este frecvent utilizat în comparaţiile internaţionale. În anul 2005, România a realizat nivelul de cca 8200$ ai PIB (la PPC)/ loc ceea ce reprezintă mai puţin de o treime din media UE 25, respectiv 26.900$.2

Decalajele de dezvoltare relevate de acest indicator rămân nesemnificative, atât în raport cu statele cele mai avansate ale UE (de 1/8 faţă de Luxemburg, de 1/5 faţă de Irlanda, de 1/4 faţă de Austria, Danemarca şi Olanda, de 1/3,5 faţă de Franţa şi Germania etc.), cât şi în raport cu unele state membre din Europa Centrală şi de Est (1/2,5 faţă de Slovenia şi Cehia, 1/2 faţă de Ungaria, 1/1,5 faţă de Polonia şi ţările baltice).

Reducerea decalajelor României din acest punct de vedere, ca şi a discrepanţelor regionale, depinde în mod hotărâtor, de accelerarea vitezei de creştere economică, însoţită de o echilibrare a factorilor de creştere, inclusiv în profit teritorial, în primul rând prin majorarea contribuţiei formării brute de capital, susţinută de economisiri interne şi de transferurile UE.

Prin realizarea unor ritmuri medii anuale de 6%-7% , sustenabile pe termen lung, calculele indică posibilitatea ca România să egaleze media europeană a PIB/loc. într-un orizont de timp cuprins între două şi trei decenii (în ipoteza unei rate medii anuale a creşterii economice pe ansamblu UE 25 care să nu depăşească 2%-3%).

Exportul pe locuitor este un alt indicator esenţial al nivelului de dezvoltare economică. El reflecta capacitatea de impunere a unei ţări pe piaţa mondială şi reprezintă o măsură a gradului de competitivitate şi performanţă a economiei.

În ultimele decenii se manifestă tendinţă de creştere a ponderii exporturilor în PIB (pe plan mondial, de la 10% în 1950 la 20% în 1980 şi la peste 40 după anul 2000). Această tendinţă reflectă dependenţa dezvoltării economice de majorarea participării la schimburile internaţionale de mărfuri.

Într-un clasament al ţărilor în funcţie de exportul pe locuitor, pe primele locuri se situează state relativ mici. Singapore cu cca 45600 $/loc., Luxemburg cu cca 28200 $/loc., Belgia cu cca 26000 $/loc. Cel mai mare exportator mondial este Germania, cu un volum total al exporturilor de peste 1000 miliarde dolari, ocupă locul 12 în clasament cu cca 12300 $/loc. al doilea exportator mondial, SUA, cu un volum total al exporturilor de cca 930 miliarde dolari, ocupă poziţia 31, cu cca 3100 $/loc.

România, cu un export pe locuitor de cca 1250 $/loc. se situează pe locul 42, imediat în urma Bulgariei.

În ultimele decenii, deşii datele nu sunt strict comparabile, decalajele înregistrate de România la acest indicator s-au mărit, ceea ce relevă o viteză mai mică de integrare a ţării noastre în economia mondială, în raport cu alte state. Astfel, dacă în 1984, exportul pe locuitor al României de cca 600 $/loc. era de cca 1,5 ori superior mediei mondiale de atunci, în anul 2005 el reprezenta cca 80% din media de cca 1600 $/loc. înregistrată în acest an. În raport cu media Uniunii Europene, decalajele relative s-au mărit în această perioadă de la 1/6 la 1/7 în defavoarea ţării noastre, în condiţiile în care în 2005, media UE de cca 8500 $/loc. a fost trasă în jos de aderarea unor state noi cu niveluri inferioare ale acestui indicator.

România înregistrează decalaje notabile şi în raport cu statele din Europa Centrală şi de Est, de exemplu 1/6 faţă de Cehia, 1/5 faţă de Ungaria şi Slovacia şi 1/2 faţă de Polonia. În cifre absolute, handicapul României faţă de ţările UE s-au adâncit mai semnificativ spre exemplu, de la 1100 $/loc. faţă de Franţa şi respectiv 700 $/loc. faţă de Italia, cât era în 1984, la peste 6000 $/loc. şi respectiv 5000 $/loc. în anul 2005, în cazul acestor ţări.

Interpretarea datelor privind schimburile comerciale internaţionale trebuie să aibă în vedere expansiunea accelerată a comerţului cu bunuri intermediare derulate în regim de perfecţionare activă/pasivă (delocalizarea producţiei în terţe ţări, însoţită de transferurile transfrontaliere ale acestor bunuri) dublele înregistrări care se produc în cazul unor astfel de operaţii, ceea ce măreşte artificial valoarea importurilor şi a exporturilor.

În cazul României, ponderea acestor operaţiuni este deosebit de ridicată, înregistrându-se însă, o tendinţă de scădere în ultimii ani. Astfel, în anul 2005, exporturile după perfecţionare activă reprezintă aproape jumătate din valoarea totală a exporturilor. Ca atare, cifra reală a încasărilor din export pe locuitor este de 600 $/loc., respectiv, dacă se adaugă şi veniturile din perfecţionare activă, de cca 800 $/loc., ceea ce ar situa România pe un loc şi mai modest în ierarhia mondială.

În cazul României, în cadrul operaţiunilor de perfecţionare activă prevalează processingul de confecţii şi încălţăminte (în sistem lohn), precum şi, mai recent, de componente auto.

În multe ţări, inclusiv dintre cele plasate pe primele locuri, în cadrul operaţiunilor de perfecţionare activă au pondere mai mare cele care au ca obiect produse electronice.

Tabelul 1

Ponderea exporturilor de înaltă tehnologie în unele ţări

Tara	Ponderea exporturilor de înaltă tehnologie
Irlanda	48
Olanda	35
Regatul Unit	32
Finlanda	27
Ungaria	26
Suedia	22
Danemarca	21
Germania	18
Austria	14
România	6

Pentru România reducerea decalajelor privind exportul pe locuitor necesită accelerarea exporturilor. Aceasta presupune măsuri pentru accelerarea creşterii exporturilor, cum sunt:

– realizarea de investiţii pentru modernizarea aparatului productiv;
– intensificarea atragerii de investiţii străine directe;

– aplicarea unei strategii adecvate de promovare a exporturilor româneşti, susţinută prin mijloace financiar-bancare adecvate, în concordanţă cu practicile internaţionale uzuale.

Conform prognozelor oficiale, în următorii 5 ani, exporturile României ar urma să crească într-un ritm mediu anual de cca 15%, care le-ar dubla volumul la orizontul anului 2010, inclusiv nivelul exportului pe locuitor.

Exportul unei ţări este influenţat de factori interni şi externi. Printre factorii specifici interni se află:

– politicile comerciale şi de promovare a exporturilor;
– dotarea cu resurse;
– configuraţia stocurilor economice;
– dimensiunea pieţei interne;
– politicile comerciale şi de promovare a exporturilor.

Dintre factorii externi de care depinde exportul unui stat, o importanţă deosebită prezintă evoluţia cursurilor valutare, conjunctura pieţei mondiale, în special fluctuaţiile de preţ, situaţiile politice conflictuale din unele zone ale lumii.

Evoluţia importului şi exportului sunt influenţate de elasticitatea acestora în funcţie de preţ. Ca regulă, importurile de produse alimentare ale unei ţări care nu dispune de astfel de produse sunt rigide, respectiv puţin sensibile la modificarea preţului (importul scade cu mai puţin de un procent atunci când preţul creşte cu un procent). Alt produs cu elasticitatea rigidă la import este petrolul. Creşterea preţului petrolului este un factor care dezechilibrează balanţa comercială, deoarece nu se poate renunţa la petrol chiar la un preţ mai ridicat.

Pentru încurajarea exportului, în România s-a elaborat o strategie Naţională de export pentru perioada 2007-2009.

În contextul unui sold cronic pasiv, în ţara noastră s-a introdus, începând cu anul 2002, un sistem de susţinere şi promovare a exportului, în care fondurile de la bugetul de stat alocate se aprobă distinct în bugetele anuale ale unor ministere şi agenţii naţionale (finanţe, comerţ, industrie, agricultură şi IMM-uri). Totodată pentru îmbunătăţirea cadrului instituţional în domeniu, a fost creat Consiliul de Export, organism bazat pe un parteneriat public-privat.

Instrumentele de susţinere şi promovare a exportului cu finanţare de la bugetul de stat sunt administrate de Eximbank şi de ministerele de resort.

Pentru încurajarea exporturilor, la nivelul ministerelor de resort s-au elaborat programe, precum:

Programul de promovare a exportului administrat de Ministerul Economiei şi Comerţului (în prezent un nou minister) care cuprinde plăţi parţiale sau totale a cheltuielilor bugetare privind:

– realizarea pe baze concurenţiale a buletinelor informative (sprijin 100%) - sarcină ce revine Centrului Român de promovare a comerţului;
– realizarea de acţiuni de publicitate şi reclamă (sprijin 100%) - sarcină ce revine, de asemenea, Centrului Român de Promovare a Comerţului;
– participarea la târguri şi expoziţii internaţionale (sprijin 50%);
– organizarea de misiuni economice şi acţiuni de promovare a exportului în străinătate (sprijin 50%);
– organizarea şi funcţionarea reprezentanţelor comerciale româneşti (sprijin 50%);
– elaborarea de studii de piaţă şi pe produse (sprijin 50%);
– Programul de sprijin a IMM-urilor în dezvoltarea exportului administrat de către Agenţia Naţională de profil (în prezent un nou minister);

– Programul de creştere a competitivităţii produselor industriale, administrat de Ministerul Economiei şi Comerţului (în prezent un nou minister);

O importanţă deosebită pentru încurajarea exportului au acţiunile care vizează:

– îmbunătăţirea calităţii şi prezentării produselor şi ambalajului acestora, concomitent cu solicitarea unor preţuri mai atractive;
– stimularea dezvoltării şi perfecţionării activităţii de producţie prin asimilarea noutăţilor ştiinţifico-tehnice mondiale;
– stimularea producerii de noi produse competitive pe piaţa externă;
– diversificarea şi creşterea competitivităţii ofertei de export;
– diversificarea măsurilor şi activităţilor de promovare în străinătate a livrărilor de bunuri economice pe pieţele externe, inclusiv prin folosirea mai accentuată a Internetului. O atenţie deosebită trebuie acordată, aşa cum fac şi alte ţări ale UE, încurajării exportului românesc către Federaţia Rusă, China, India, Turcia, către state din Orientul Mijlociu, Asia de Sud-Est ş.a.

Susţinerea şi promovarea exportului românesc implică intensificarea cercetării ştiinţifice privind măsurile, instrumentele şi căile de parcurs pentru realizarea acestor obiective importante.

Bibliografie

„Encourage export" în *Economistul*, No. 2361 (3387) 25 aprilie 2007

„Stadiul actual al dezvoltării economiei în România din perspectivele post-aderării", *Economistul*, No 2354 (3210), 17 aprilie 2007

Antonescu D., „Dezvoltarea regională în România – concept, mecanisme, instituţii", Oscar Print, Bucureşti, 2003

Balassa B. „Exports and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, 5, 1978

Cotigaru, Beniamin, Purcârea Teodor „Dezvoltarea durabilâ; principii şi acţiune" Ed. Millenium, Bucureşti, 2000

Domiquez L., „Economic growth and import requirements", *Journal of Development Studies*, 6, 1970

Emery R. „The relation of export and economic growth", Kyklos 20, No 2,1967

Feder G. „On exports and Economic growth" *Journal of Development Economics*, 12, 1983

Ghiţă P.T. „Convergenţa. Aşteptări şi realităţi observabile", în C. Angelescu (ed.) „Convergenţe economice în Uniunea Europeană", Ed. Economicâ, 2002A

Grossman G. „Inovation and growth in the global economy", Cambridge Mass. MIT Press, 1991

Kavaussi RM. „International Trade and Economic Development Countries", *Journal of Development Affairs*, No.19, p379-392

Monica Ioana Pop Silaghi „Controverse privind relaţia dintre comerţul internaţional şi creşterea economică", *Tânărul Economist*, No 3, 2004

Tyler W. „Growth and export expansion in Developing Countries" *Journal of Development Economics*, 9, 1981

CERCETAREA ŞTIINŢIFICĂ
ŞI PROGRESUL ECONOMIC



Elena CIUCUR
Profesor universitar doctor
Dumitru CIUCUR
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *În ultimele decenii s-au amplificat considerabil preocupările pentru implicarea cercetării ştiinţifice în viaţa economică la toate nivelurile de agregare şi în ansamblul structurilor organizaţionale. Perimetrul cercetării economice, de care dorim să ne ocupăm, include multiple forme care merg de la cele academice proprii cercetării fundamentale, trec la cele de dezvoltare şi inovare, apoi aplicative, ajungând în sfera unde se formează politica guvernamentală. Aici se armonizează deciziile macroeconomice cu interesele economice mari ale ţării pe un fundament ştiinţific elevat şi deosebit de eficace. Acestea se reflectă în progresul economic, adică în tendinţa evoluţiei sistemului economic naţional, având ca esenţă ameliorarea performanţelor globale, concretizate în niveluri economice înalte şi într-o calitate superioară a traiului populaţiei.*

Cuvinte cheie: cercetare ştiinţifică; progres economic; neofactori de producţie;
Clasificare REL: 5B



1. Conţinutul cercetării ştiinţifice economice

Cercetarea ştiinţifică se conectează în prezent la tensiunile schimbării, fiind o expresie a perceperii raţionale a evoluţiei economiei de către cei care au harul de creativitate, de invenţie şi inovare şi, totodată, au motivaţia de a se implica în acest sens. Actorii cercetării ştiinţifice gândesc la interesele lor, în corelaţie cu agenda publică moştenită de la o revoluţie care, ca toate celelalte din istorie, implică un ansamblu de transformări calitative profunde dintr-un sistem întreg sau din componentele lui, ţinând o clipă şi lăsând în urmă un veac.

Înţelegerea conţinutului şi funcţiile cercetării ştiinţifice presupune surprinderea principalelor trăsături esenţiale ale ştiinţei economie, ca parte organică a ştiinţei în totalitatea şi coerenţa sa, trăsături ce determină esenţa cercetării ştiinţifice.

Relevăm în acest context că ştiinţa reprezintă o ramură esenţială, deosebit de dinamică a sistemului economic din ţările dezvoltate ale contemporaneităţii. Datele următoare referitoare la ponderea cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare (CD) în PIB şi cheltuielile CD pe locuitor sunt o dovadă elocventă.

Ponderea CD în PIB şi cheltuielile CD pe locuitor în anul 2005

Nr. crt.	Ţara	% în PIB	Cheltuieli CD pe locuitor (USD)	Nr. crt.	Ţara	% în PIB	Cheltuieli CD pe locuitor (USD)
1	Australia	1,62	464	15	Mexic	0,39	303
2	Austria	2,20	672	16	Olanda	1,80	539
3	Belgia	2,31	683	17	Polonia	0,56	64
4	Canada	1,94	592	18	Portugalia	0,94	176
5	R. Cehă	1,26	218	19	România	0,37*	7**
6	Coreea	2,64	509	20	Spania	1,10	270

Nr. crt.	Ţara	% în PIB	Cheltuieli CD pe locuitor (USD)	Nr. crt.	Ţara	% în PIB	Cheltuieli CD pe locuitor (USD)
7	Danemarca	2,53	760	21	Suedia	3,98	1.150
8	Elveţia	2,57	1.150	22	SUA	2,60	978
9	Finlanda	3,49	995	23	Turcia	0,66	43
10	Franţa	2,19	610	24	Ungaria	0,95	144
11	Germania	2,55	692	25	G. 7	2,47	791
12	Grecia	0,65	112	26	UE 15	1,95	532
13	Italia	1,16	305	27	UE 25	1,85	463
14	Japonia	3,15	833	28	Total OECD	2,24	589

Sursa: L'OCDE en chiffres, 2005 * în anul 2000; ** în Euro.

Rezultă din tabel însemnătatea specială pe care o acordă ţările dezvoltate cheltuielilor de cercetare ştiinţifică şi dezvoltare tehnologică, ceea ce se reflectă în contribuţia acestora la creşterea economică.

Ţările dezvoltate înţeleg şi realizează importante investiţii în cercetare, considerându-le investiţii profitabile pe termen lung şi foarte lung. Situaţia din ţara noastră contrastează evident cu această tendinţă mondială.

În cadrul sistemului ştiinţei, ştiinţa economică evoluează permanent în corelaţie cu celelalte ştiinţe şi, îndeosebi, cu ştiinţele naturii. Revoluţia în ştiinţele naturii, începând cu fizica, readuce în atenţia exegeţilor conceptul de **predicţie perfectă,** ca obiect al ştiinţei economice. În acest sens, un curent eletist de gândire economică acceptă în fapt **transformarea ştiinţei economice în ştiinţă exactă,** ca orice altă ştiinţă a naturii. Drept urmare, noţiunile, teoriile şi metodologia ştiinţei economice ar trebui profund restructurate. De exemplu, teoria echilibrului economic, având ca geneză progresele în fizica mecanică a lui Newton, este pe cale să cedeze locul în prezent, pe baza revoluţiei în fizica modernă, teoriei dezechilibrului, a haosului. Apelul la teoria haosului pe care îl invocă diverşi economişti este o dovadă elocventă.

O altă trăsătură a ştiinţei economice o reprezintă **deplasarea spre interdisciplinaritate şi multidisciplinaritate.** Cauzele acesteia constau în: complexitatea obiectului de analizat; pătrunderea ştiinţei în toate compartimentele vieţii economice; tehnicizarea şi instrumentalizarea activităţii de cunoaştere ştiinţifică; realizarea unei legături tot mai strânse între ştiinţa pură şi ştiinţa aplicată, între disciplinele teoretice fundamentale şi cele experimental-aplicative; accentuarea dimensiunii istorice a ştiinţei; trecerea spre teorii cu un grad înalt de organizare structurală, deschisă la mediul natural şi mediul creat de om etc.

În acest context se impune sublinierea importanţei **semnificaţiei sociale pe care o are fenomenul economic, care prin esenţa sa este social.** De aceea, atunci când se adoptă decizii de politică economică trebuie să se ţină seama de dimensiunea şi impactul social pe care îl are acestea, altfel, se generează mai devreme sau mai târziu, costuri greu de suportat, dezechilibre economice, sociale şi ecologice dificil sau imposibil de gestionat. Ştiinţa economică are, înainte de toate, o **determinare socială puternică.** Pe cale de consecinţă, trebuie să se acţioneze în întreaga societate pentru o economie raţională, întemeiată pe mecanismele pieţei libere specifice pluralismului formelor de proprietate, pe concurenţă onestă, corectă, legală şi permisă, pe reguli clare şi egale pentru toţi, pentru o economie care să nu risipească resursele şi să nu distrugă mediul natural, o economie în care să se asigure şanse egale pentru toţi privind accesul la informaţii, la cultură, la pieţe, la tehnologii, la credite etc. În acest fel, faptele şi actele economice pot să satisfacă nevoile fiecărui om, redându-i demnitatea şi permiţându-i să se bucure integral de drepturile şi libertăţile proprii esenţei umane.

Odată cu apariția primelor elemente ale „societății civile globale" **renaşte problema socială,** ca o contrapunere la forțele care se află în spatele procesului de globalizare.

În asemenea împrejurări, ştiința economică intră tot mai mult în contact direct cu ştiințele naturii, cu ştiințele juridice, cu ştiințele tehnice ş.a. Ea trebuie să abordeze omul mai complex, adică în calitate de consumator, de resursă de muncă, de decident, ceea ce deschide noi piste de investigare şi îi oferă instrumente mai rafinate de măsurare, de perfecționare şi de valorificare a analizei economice propriu-zise. De aici, deducem **relația intimă a economiei cu democrația.** Experiența sistemelor totalitariste din secolul trecut ne arată că numai în democrație sunt posibile dezvoltarea economică şi afirmarea plenară a aspirațiilor umane, respectarea drepturilor şi libertăților fundamentale ale omului. Din acest motiv, reducerea cetățeanului doar la dimensiunea lui de consumator generează premisele unui nou tip de totalitarism, deosebit de periculos.

În acest fel, ştiința economică include în domeniul său de cercetare şi **rolul statului în prezent.** Dar, este vorba de statul ca organizator al coeziunii sociale, statul reglator, statul arbitru şi nu în primul rând statul ca actor economic. O asemenea viziune asupra statului în actualitate reabilitează serviciul public şi utilitatea sa socială, în sensul că populația cere servicii publice cuprinzătoare şi de calitate la standarde de performanță internaționale, de sănătate, de învățământ şi educație, de protecție socială. Sănătatea, cultura, siguranța persoanei nu pot şi nu trebuie transformate în mărfuri.

O altă trăsătură a ştiinței economice, implicit a cercetării economice, o reprezintă **creşterea aplicării matematicii în cercetarea fenomenelor şi proceselor economice.** Matematica se dovedeşte a fi un instrument esențial şi indispensabil pentru elaborarea de modele, pentru analiza şi explicarea laturilor profunde ale fenomenelor şi proceselor economice, pentru previzionarea acestora, pentru descoperirea elementelor de adevăr relativ în economie.

Folosirea matematicii în proporție crescând în cercetarea economică derivă, după aprecierea lui Alexander Rosenburg, renumit specialist, din faptul că „ştiința economică nu este o disciplină, ci o teorie particulară, de tip extremal şi, deci, prin natura sa, matematizabilă".[1] Totuşi, economia nu este domeniul supremației absolute a instrumentului matematic. În acest sens Anghel Rugină sublinia că „în realitate, rădăcinile problemelor zilelor noastre nu pot fi exprimate doar cantitativ".[2] Prin extensie, trebuie înțeleasă şi aplicată corect relația între ştiința economică şi matematică, ca şi cu celelalte ştiințe, asigurându-se unitatea necesară, implicit, pe calea comunicabilității sistemelor naționale, conceptuale, prin eforturi creatoare provenind din ambele sensuri.

O trăsătură evidentă a cercetării ştiințifice economice priveşte **abordarea integrativă a fenomenelor economice.** Aceasta înseamnă trecerea de la modelul clasic, analitic, la cel sintetic-integrativ de gândire economică. Se constituie astfel discipline integrative cum sunt: cibernetica, teoria comunicației, teoria sistemelor, semiotica s.a., care favorizează transferul de metode, principii şi concepte între ramurile ştiinței.

Se realizează astfel o mişcare a ştiinței şi cercetării economice **spre domeniul de competență al logicii,** îmbinându-se cunoaşterea comună, empirică, cu cea ştiințifică, sistematizată. Se construiesc diferite modele logice cu ajutorul unor generalizări ale aspectelor esențiale, comune unei mase de fenomene omogene. Astfel, ştiința economică îndeplineşte mai multe funcții sistemice ca: **funcția metodologică** prin care se efectuează analize critice şi evaluări metodice ale faptelor reale, trecându-se dincolo de aparența lor imediată şi manifestă, până în profunzime, la esența lor, care favorizează ordonarea şi sistematizarea materialului empiric; **funcția euristică,** adică descoperă noi fapte şi legități;

[1] Mark, Blaug, „Teoria economică în retrospectivă", Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992.
[2] Anghel, Rugină, „Principia Oeconomica", Editura Academiei Române, Bucureşti, 1993.

funcţia explicativă, adică de înţelegere a faptelor cunoscute; **funcţia prospectivă sau predictivă,** care permite anticiparea relaţiilor dintre fapte, stabilirea unor previziuni referitoare la modul de prefigurare a realităţii economice în viitor.

Relevăm, de asemenea, faptul că ideile de cauzalitate, de probabilitate etc., îşi fac tot mai mult spaţiu în ştiinţa şi cercetarea economică, folosindu-se, totodată, mai insistent metode logice formale ca: axiomatizarea, formalizarea, modelarea.

Din punctul de vedere epistemologic, cea mai dificilă problemă ce se pune în faţa cercetării ştiinţifice economice este **testabilitatea sau verificarea rezultatelor,** adică extinderea experimentării ca modalitate de verificare a ipotezelor admise. Spre deosebire de ştiinţele naturii şi cele tehnice unde există posibilităţi relativ largi de testare, în ştiinţa economică aceasta este mult mai limitată datorită specificităţii fenomenului economic, ce implică direct omul cu sistemul lui de nevoi şi interese, precum şi datorită dinamicii obiectului de studiu, costului social ridicat al experimentului etc. Practic, economiştii exclud posibilitatea experimentului delaborator, pe oameni şi grupuri de oameni. Paul Samuelson, laureat al Premiului Nobel pentru economie relevă că „Noi nu putem realiza experienţele controlate ale chimistului sau biologului. Ca astronomul şi meteorologul, noi trebuie, în mare măsură să ne mulţumim să observăm”.[1] De asemenea, în Enciclopedia britanică se consemnează că „Nu există nici un laborator în care economiştii să-şi poată testa ipotezele lor. Economia este în mod esenţial, o ştiinţă morală”.[2]

Subliniem că alte forme de experiment cum ar fi testele econometrice, anchetele şi sondajele de opinie, simularea, scenariul, au un important rol în investigarea şi evaluarea fenomenelor economice. În acest sens, Maurice Allais, alt cunoscut laureat al Premiului Nobel pentru economie relevă că „Literatura contemporană ne oferă numeroase exemple de aberaţii care pot fi comise încă de când se neglijează principiul esenţial că o teorie nu valorează decât în măsura în care ea este de acord cu faptele observate şi că singura sursă de adevăr este experienţa. Supunerea datelor experimentării este regula de aur care domină orice disciplină ştiinţifică”.3 Aşadar, experimentul, în pofida criticilor sale, este un principal procedeu de verificare a ipotezelor şi de fundamentare a concluziilor ştiinţifice. Progresul absolut şi relativ se exemplifică, pe de o parte, prin creşterea fără precedent a posibilităţilor de calcul electronic şi atehnicilor de modelare a fenomenelor economice, iar pe de altă parte, prin diversificarea puternică pe care o cunoaşte experimentul.

2. Cercetarea ştiinţifică economică. neofactor de producţie

Înţelegerea problemei cercetării ştiinţifice economice ca neofactor de producţie presupune raportarea la două grupe de coordonate. Prima este cea a pregătirii, a profesionalismului, cu aspectele ei formativ educative privind personalul de cercetare; a doua categorie vizează conţinutul procesului proprie-zis de cercetare ştiinţifică, cu aspectele sale de cunoaştere şi creaţie.

Datorită mizei economice majore şi derulării într-o cronologie preponderent axiologică, realizarea ţintelor cercetării ştiinţifice se situează la cele mai ridicate cote în atenţia publică, acţiunile şi responsabilităţile implicate de cercetarea ştiinţifică fiind, în primul rând, de interes naţional, pentru întreaga populaţie.

Cercetarea ştiinţifică apreciată ca neofactor de producţie reprezintă un ansamblu de elemente care conferă proceselor de producţie o orientare nouă şi de mare performanţă, imprimându-le un caracter dinamic, în genere ascendent, inteligent şi novator. Componentele cercetării ştiinţifice sunt elemente specifice de intrare în procesul de

---

[1] Paul, A. Samuelson, „Economics”, Mc. Graw-Hill, 14th edition, 1992.
[2] După Daniel, Hausman, „Filozofia ştiinţei economice”, Editura Humanitas, Bucureşti, 1993.
[3] Maurice, Allais, „La théorie générale des surplus”, vol. I, II, Dallaz, Paris, 1981.

producţie, în activităţile economice în ansamblu, reprezentând condiţii moderne necesare şi suficiente pentru desfăşurarea acestor activităţi din care rezultă bunuri economice.

Cercetarea ştiinţifică se concretizează în resurse şi disponibilităţi noi aduse în stare activă prin aportul creatorilor şi prin atragerea în circuitul economic într-un mod specific, prin alocarea şi consumarea lor corespunzător unor destinaţii prestabilite de către agenţii economici producători moderni. În acest sens, cercetarea operează şi vehiculează sistematic informaţii ştiinţifice care se individualizează ca entităţi existenţiale cu un anumit grad de generalitate. Cercetarea ştiinţifică pătrunde adânc atât în ansamblul producţiei cât şi al circulaţiei.[1]

Folosirea informaţiei ştiinţifice ca obiect al economiei presupune relevarea unor trăsături specifice[2] ale ei cum ar fi: **incorporabilitatea,** adică informaţia ca elaborat intelectual, are o natură simbolică, imaterială, astfel că nu trebuie confundată cu suportul fizic pe care este înregistrată în scopul transmiterii sau utilizării; **durabilitatea,** adică informaţia are o existenţă perenă şi se consumă fără a fi distrusă, oricât de intens ar fi folosită; **uzura morală,** adică evoluţia cunoaşterii determină perimarea conţinutului informaţiei existente, care devine depăşit pentru utilizare, cedând locul unuia nou; **caracterul non-aditiv,** adică pentru un deţinător este nejustificată economic adăugarea, la o informaţie existentă, a alteia aidoma în conţinut şi formă.

Asemenea caracteristici se corelează cu alte caracteristici ce ţin de esenţa umană a informaţiei prin origine şi destinaţie finală, precum şi de rolul informaţiei ca un substituent pentru alte resurse (materie, energie, muncă), fiind capabilă de propagare liberă şi codisponibilă prin comunicare. Astfel, informaţiile îşi exercită prezenţa şi efectele în cercetarea ştiinţifică pe întregul parcurs al ciclului de viaţă al factorului de producţie. Cercetarea ştiinţifică este generatoare de inteligenţă purtătoare de bogăţie, contribuind la evadarea definitivă din utopie şi din periferie. Ea este creatoare de idei noi, ridicând performanţa şi înţelegerea la standardele internaţionale cele mai înalte de eficienţă economică competitivă. Desigur, aceasta implică probitatea cercetătorului ştiinţific, veridicitatea modelului explicativ şi a exerciţiului lui pentru sinteză şi soluţii, fără să eludăm faptul că ideile nu pot fi private de generozitatea cu care ele determină sentimente, impresii sau emoţii.

Noul factor de producţie are un caracter dinamic fiind în relaţie de mutualitate cu esenţa societăţii, în sensul că el este, concomitent, cauză şi efect al evoluţiei acesteia. Rolul cercetării ştiinţifice se află în prezent în faţa unor noi provocări generate de stadiul societăţii. Unii specialişti apreciază3 că a fost deja depăşit **nivelul societăţii informaţionale,** caracterizată prin adoptarea calculatorului ca instrument al muncii, al comunicaţiilor şi al vieţii cotidiene, trecându-se la **societatea cunoaşterii,** bazată, în principal, pe creativitate, pe inovare şi valorificarea acesteia în folosul omenirii.

---

[1] Vezi „Economie", Ediţia a şaptea, Editura Economică, Bucureşti, 2005, capitolul 9.

[2] Unii specialişti apreciază ştiinţa contemporană ca „neofactor", ca fiind una din cele mai importante resurse de progres economic, o forţă productivă nemijlocită (v. Aurel Negucioiu „Dezvoltarea mai rapidă a ştiinţei, lege obiectivă a lumii contemporane", în revista „Analiză şi prospectivă economică", nr. 3/2006). Asimilăm această opinie, considerând-o importantă şi utilă, dar, după opinia noastră ştiinţa este implicată puternic şi în sfera circulaţiei, nu numai a producţiei, astfel că ea este concomitent şi **satisfactor.** De aceea, susţin că ştiinţa contemporană constituie un important neofactor de producţie, implicat în producţia modernă (aceasta având un nou conţinut şi o nouă expresie) şi în toate componentele sferei circulaţiei actuale. Cercetarea ştinţifică a devenit un factor **endogen** al întregii activităţi economice, o nouă şi importantă resursă modernă, cu o mare capacitate de randamentizare în ansamblul sistemului economic.

[3] Ion, Gh. Roşca, „Învăţământul superior. O abordare postindustrială", Economie teoretică şi aplicată, Revista AGER, Nr.1, Bucureşti, 2006.

România se află într-o stare specială putând condensa etapele acestei mişcări fireşti, trecând direct din situaţia unei ţări sărace şi sărăcite la situaţia unei ţări cu populaţia instruită, racordată decisiv la fluxurile culturii materiale sporite prin cercetare ştiinţifică performantă, permanentă şi finanţată corespunzător, atât în învăţământul universitar, cât şi în unităţile de cercetare ştiinţifică instituţionalizate.

Pentru aceasta este neapărat necesar să se asume **cercetarea ştiinţifică şi învăţământul ca o prioritate naţională.** Susţinem ideea că trebuie să fie concepute şi realizate acestea într-un **sistem unitar, coerent de cercetare ştiinţifică şi învăţământ,** înfăptuit în proporţii corespunzătoare, în funcţie de tipul, nivelul şi utilitatea sistemului, de către stat, mediul economico-social şi de către cetăţeanul însuşi, fără a mai vorbi de segmente disparate sau delimitări pe diverse criterii restrictive. ştiinţifică şi învăţământ, înfăptuit în proporţii corespunzătoare, în funcţie de tipul, nivelul şi utilitatea sistemului, de către stat, mediul economico-social şi de către cetăţeanul însuşi, fără a mai vorbi de segmente disparate sau delimitări pe diverse criterii restrictive. Acceptarea acestui sistem în sens cibernet trebuie să determine instituţionarea şi promovarea lui ca **„monopol patrimonial comunitar"**, la care să se participe cu o pregătire profesional-ştiinţifică temeinică, în condiţii precise şi cu o finalitate economică şi social-culturală corespunzătoare. Acest sistem este un bun public, indiferent de forma de proprietate a instituţiei care îl promovează, stimulând dezvoltarea societăţii şi punerea în valoare a omului cu nevoile şi interesele lui.

Cercetarea ştiinţifică propriu-zisă1 este un proces complex de cunoaştere ştiinţifică ce include creaţia ştiinţifică şi învăţarea ştiinţifică, sistematică prin şcoală, contribuind la progresul economico-social (Fig.1).

CERCETAREA ŞTIINŢIFICĂ PROPRIU-ZISĂ

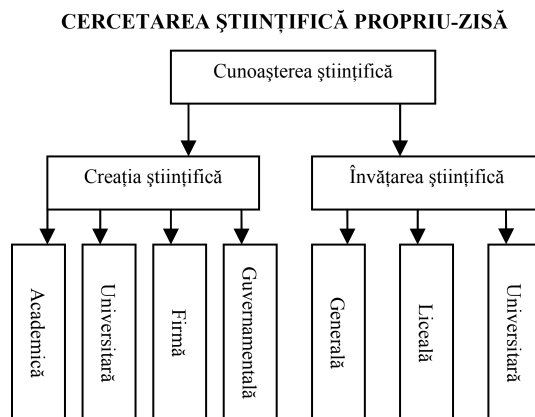


Figura 1

Cele două componente ale cunoaşterii ştiinţifice se suprapun pe zona învăţământului universitar. Subliniem că: 1. în învăţământul universitar se realizează o învăţare profesionalizată aprofundată şi, în cea mai mare proporţie, actualizată în raport cu

1 Constantin, Popescu şi colaboratorii, „Metodologia cercetării ştiinţifice economice", Editura ASE, Bucureşti, 2006.

noile cuceriri ştiinţifice; 2. în învăţământul universitar studenţii învaţă să execute cercetare ştiinţifică şi realizează practic această activitate sub îndrumarea profesorilor.

Introducem în conţinutul cunoaşterii ştiinţifice şi învăţarea ştiinţifică ţinând seama de faptul că fiecare temă nouă de cercetare în perioada activă a omului implică o cunoaştere corectă anterioară a tuturor fazelor sau etapelor interdependente ale cercetării ştiinţifice. Nimeni nu poate crea nimic înainte de a învăţa perfect, riguros creaţia ştiinţifică a predecesorilor. Aceasta nu înseamnă că negăm diferenţele specifice dintre învăţare şi creaţie, ci subliniem nevoia de continuitate în cercetare prin evaluarea şi valorificarea permanentă a operelor anterioare.

În acest fel relevăm că **a crea** înseamnă a inventa, a concepe ceva nou pe baza urmăririi anumitor circuite informaţionale şi a descoperirii de conexiuni specifice, în timp ce **a învăţa** înseamnă să-ţi însuşeşti ştiinţa, să dobândeşti şi să înţelegi ceea ce ştiinţa deja a cucerit.

Interdependenţa organică a acestor două laturi este imperios necesară, dar trebuie avut în vedere că nu orice învăţare se converteşte automat în creaţie ştiinţifică şi, totodată, poate apărea pericolul instalării conservatorismului şi al învechirii cunoştinţelor în ambele laturi. De aceea, este util să se acţioneze în permanenţă, în orice împrejurări pentru promovarea metodelor active, participative în procesul învăţării logice şi pentru organizarea flexibilă a creaţiei ştiinţifice, prin vizibilizarea şi eficientizarea fiecărei etape a cercetării ştiinţifice.

Cercetarea ştiinţifică implică mai multe **etape,** fiecare etapă având operaţiuni, faze sau subetape specifice interdependente, adică fiecare are intrare din precedenta şi în succesoarea, fără delimitare rigidă între ele sau în succesiunea lor absolută.

În acest context, subliniem semnificaţia deosebită pe care o reprezintă **explicarea fenomenului economic, formularea şi verificarea ipotezelor şi concluziilor ştiinţifice.** Acestea reflectă, în genere, conţinutul creator al întregii cercetări ştiinţifice descoperit şi sistematizat prin operaţiuni metodologice cum sunt: observarea ştiinţifică; elaborarea ipotezei şi construirea modelului teoretic; fundamentarea concluziilor şi soluţiilor; precizarea metodelor, tehnicilor şi instrumentelor de analiză şi măsurare economică; crearea de noi procedee de elaborare şi de verificare a ipotezelor şi modelelor etc.

În această etapă se realizează, în fond, operaţiuni care contribuie în ponderea cea mai mare la cristalizarea cercetării ştiinţifice ca neofactor de producţie. Aici se întâmplă impactul fenomenului sau procesului economic asupra alegerii şi folosirii celor mai diferite metode şi tehnici de calcul şi analiză, se elaborează şi se verifică ipotezele şi construcţiile teoretice (modelele), se afirmă şi se verifică proporţia în care cercetătorul ştiinţific dispune de totalitatea opţiunilor şi cunoştinţelor pe care le implică studiul unui anumit fenomen, se localizează în esenţă actul de creaţie ştiinţifică.

De asemenea, în această etapă se face cele mai mari eforturi pentru perfecţionarea şi modernizarea cercetării ştiinţifice, ca şi metodologiei acesteia, sporind capacitatea ştiinţei economice de a stimula eficienţa activităţii economice reale. Dar, tot aici se manifestă şi cele mai multe dintre erorile şi neajunsurile care se reproşează ştiinţei economice. Prezentarea sinoptică a acestei etape este semnificativă (Fig.2).

Sublinierea importanţei acestei etape nu trebuie să lase impresia de subestimare a celorlalte etape, ci fiecare etapă are funcţiile ei şi contribuie la atingerea acelui summum pe care îl urmărim în explicarea, evaluarea şi stimularea fenomenului sau procesului economic, în fluxul neîntrerupt al reînnoirii sale.

Locul explicării fenomenului economic şi al metodologiei cercetării ştiinţifice economice

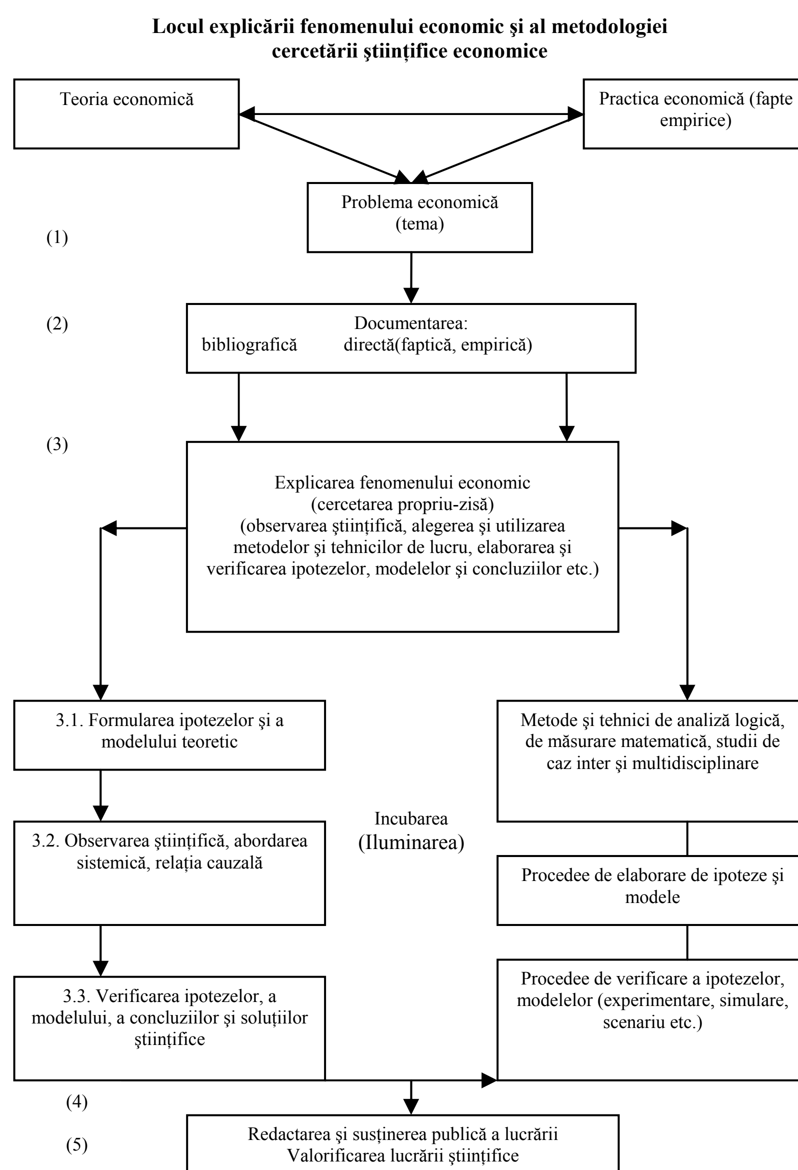


Figura 2

Problemele economice rezultă din confruntarea permanentă a teoriei existente cu faptele empirice noi. Ele devin **teme de cercetare** şi se propun spre a fi abordate şi soluționate de cercetători fie individual, fie în echipe de cercetare. Procesul de soluționare a unei probleme economice se realizează pe baza a două demersuri: unul **creator-constructiv**, în cadrul căruia se elaborează şi formulează ipotezele; altul **critic-valorizator,** în cadrul căruia are loc verificarea permanentă a ipotezelor (Fig.3).

Geneza problemelor economice

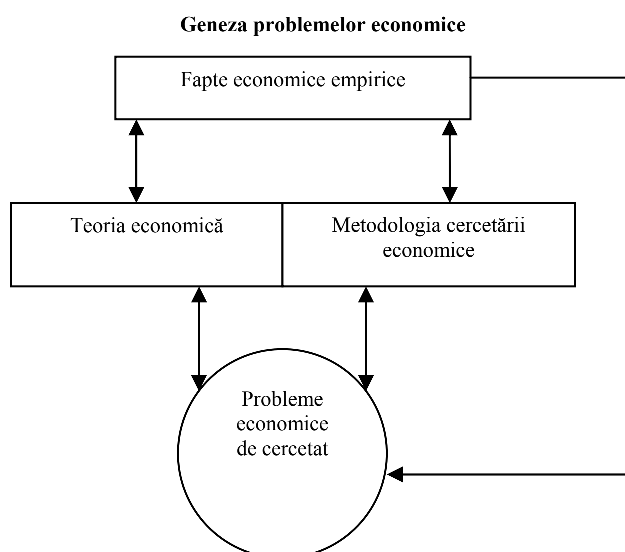


Figura 3

Problemele economice pot fi rezultatul rămânerii în urmă a unui aspect sau altul al activității economice sau pot fi formulate de cercetători pe baza dorinței de dezvoltare a ştiinței economice. Cunoaşterea insuficienței teoriei economice în raport cu faptele empirice, cu evoluția economiei reale, este momentul cel mai fertil al cercetării ştiințifice economice şi, concomitent, cel mai dificil datorită complexității şi dinamismului vieții economice interne şi internaționale.

Documentarea pentru cercetarea ştiințifică are un conținut complex determinat de două componente: informarea ştiințifică şi documentarea ştiințifică propriu-zisă. **Informarea** este procesul complex prin care o unitate specializată a rețelei de documentare sistematizează literatura ştiințifică după criterii bine stabilite şi furnizează beneficiarului rezultatul prin modalități adecvate. **Documentarea propriu-zisă** este procesul prin care unitatea specializată pune la dispoziția solicitantului documente pe care el le doreşte în urma primului proces, informarea.

Explicarea fenomenului economic sau cercetarea propriu-zisă este cea mai complexă etapă a metodologiei cercetării ştiințifice deoarece aici se realizează operațiunile adânci de observare, ipotezare, interpretare, concluzionare şi verificare a concluziilor şi propunerilor cercetătorilor, prin metode, tehnici şi procedee adecvate. Ea generează

incubarea sau iluminarea ce se concretizează într-o descoperire teoretică sau pragmatică de mare însemnătate pentru ştiinţa economică şi pentru perfecţionarea economiei reale.

Urmează **redactarea şi susţinerea publică a lucrării ştiinţifice, precum şi valorificarea lucrării ştiinţifice,** prin care în fond se validează valoarea socială a cercetării ştiinţifice respective.

Legitimitatea cercetării ştiinţifice ca neofactor de producţie se reflectă, aşadar, prin capacitatea acesteia de a surprinde atât funcţia perenă a cunoştinţelor ştiinţifice în deciziile şi acţiunile individuale, cât, mai ales, o nouă realitate social-economică definită prin atribute majore cum sunt: preponderenţa actelor de concepţie şi a logicii activităţilor ghidate de proiecte; sistematizarea practicilor caracteristice lucrului bazat pe cunoaştere ştiinţifică temeinică şi extinderea pregătirii profesionale a specialiştilor; proliferarea activităţilor bazate pe cercetarea ştiinţifică în detrimentul celor strict rutiniere; dezvoltarea unei „industrii" a cercetării ştiinţifice şi a unei pieţe specifice acesteia etc.

În asemenea împrejurări se cristalizează şi mai exact proprietatea intelectuală în societatea modernă, cu grupele principale de drepturi asociate ei: drepturi privind obiectul propriu-zis al proprietăţii intelectuale şi drepturi morale ale cercetătorilor şi instituţiilor de cercetare ştiinţifică. Sub aspectul juridic, obiectul proprietăţii intelectuale este protejat prin modalităţi speciale ca: dreptul de autor (copyright); brevetul de invenţie; marcă înregistrată etc.

În contextul integrării României în Uniunea Europeană sporeşte substanţial importanţa cercetării ştiinţifice economice, ca necesitate individuală şi comunitară în efortul de adaptare atât la mediul economic naţional, cât şi la cel internaţional. În prezent, mai mult ca oricând, cercetezi ca să ştii mai mult decât până acum şi să poţi aborda benefic o nouă treaptă a activităţilor economice. Cercetarea ştiinţifică trebuie să ajute la satisfacerea mai bună a nevoilor prezente, să poţi crea deoarece acest demers este mai bine plătit, să poţi înainta printre ocupaţii şi funcţii, să te simţi mai liber în societate.

Mai mult decât atât. Cercetarea ştiinţifică românească trebuie să se raporteze nu numai la exigenţele integrării continentale europene, ci şi la exigenţele mondiale de globalizare. Numai aşa românul are şansa să rămână român, dar să câştige şi să trăiască oriunde în lume, acolo unde se simte mai împlinit, ceea ce schimbă şi sensul conceptului de naţionalism, globalizat şi el într-o lume a cunoaşterii ştiinţifice profunde, a creativităţii, a inovării, o lume civilizată şi modernă sub toate aspectele - economic, social, moral, comportamental.

Dimensiunea mondială a cercetării ştiinţifice economice ne obligă să previzionăm liberalizarea pieţei cercetării ştiinţifice la scară globală, putând să apară în România antene ale instituţiilor de cercetare din străinătate. În acest fel, va fi şi mai greu să facem faţă concurenţei chiar la noi acasă şi va fi şi mai greu să exportăm cercetarea ştiinţifică cu rezultatele ei.

Bibliografie

Barrow, John D., „Despre imposibilitate. Limitelor ştiinţei şi Ştiinţa limitelor", Editura Tehnică, Bucureşti, 1999;

Berinde, Mihai, „Procesul creaţiei şi misterul creativităţii, în Inventică şi Economie", nr.4/aprilie 1998, editată de revista „Tribuna Economică", Bucureşti;

Burloiu, Petre, ,,Managementul resurselor umane. Tratare globală interdisciplinară", Editura Lumina Lex S.R.L., Bucureşti, 1997;

Dickinson, John P., „Caractéres distinctifs de la recherche scientifique", în volumul „Science et chercheurs scientifiques dans la société moderne", Paris, UNESCO, 1988;

Hausman, Daniel, ,,Filozofia ştiinţei economice", Editura Humanitas, Bucureşti, 1994;

Hirschman, Albert O., „Pasiunile şi interesele", Editura Humanitas, Bucureşti, 2004;

Hollis, Martin, „Introducere în filosofia ştiinţelor sociale”, Editura Trei, Bucureşti, 2001;
Iancu, Aurel, „Ştiinţa economică şi interferenţele ei”, Editura Economică, Bucureşti, 1993;
Mihuleac, E., „Bazele managementului”, Editura Tempus, Bucureşti, 1994;
Moore, A., „Creativitate, descoperire, invenţie”, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1975;
Roşca, Al., „Creativitatea generală şi specifică”, Editura Academiei, Bucureşti, 1981;
Röegen, Georgescu N., „Legea entropiei şi procesul economic”, Bucureşti, 1979;
Rugină, Anghel, „Principia Oeconomica”, Editura Academiei Române, Bucureşti, 1993;
Schatzman, Evry, „Ştiinţe. Statutul ştiinţei în Encyclopedia Universalis”, Corpus 20, editura Paris, 2002;
Seneca, „Scrieri filozofice alese”, Editura Minerva, Bucureşti, 1991;
Ţopa, L., „Creativitatea”, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1980;
Vlăsceanu, Lazăr, „Metodologia cercetării sociologice”, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1982;
Zorlenţan, T.; Burduş, E.; Căprărescu, G., „Managementul organizaţiei”, Editura Economică, Bucureşti, 1998.

COSTURI ECONOMICE ŞI SOCIALE ALE DEFICITELOR DE COMPETENȚE DIN ROMÂNIA



Alecxandrina DEACONU
Profesor universitar doctor
Cornelia LEFTER
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Pregătit îndelung şi desfăşurat în etape, procesul de extindere a Uniunii Europene generează incontestabile efecte pozitive pentru statele membre. Apar însă şi fenomene negative.*

Scopul lucrării de față este acela de a analiza situația forței de muncă din România şi de a identifica sectoare de activitate favorizate sau altele, puternic amenințate de deficitele create ca urmare a libertății de mişcare a persoanelor în spațiul economico-geografic nou creat.

Aflată în curs de derulare, cercetarea întreprinsă până în acest moment permite o interesantă radiografie a stării actuale din domeniul sanitar, al învăţământului şi al construcțiilor, domenii care se lovesc tot mai puternic de penuria de resurse umane şi justifică intenția noastră de a lărgi aria de investigare. În paralel, lucrarea abordează şi domenii care au situații favorizate, deoarece, prin natura activității şi prin eficiența pe care o înregistrează atrag şi păstrează mai uşor forța de muncă: domeniul bancar.

Pe baza concluziilor evidențiate, vom putea, în faza următoare a cercetării întreprinse, să dezvoltăm mecanisme care pot fi folosite, la nivel macro şi microeconomic, în vederea diminuării costurilor economice şi sociale ale deficitelor de competențe înregistrate de numeroase domenii de afaceri din România.

Cuvinte-cheie: resurse umane, deficit forţă de muncă, competențe, costuri sociale.
Clasificare REL: REL 14 C



1. Introducere

Perioada pregătitoare aderării României la Uniunea Europeană şi prezentul agitat al integrării reale justifică o întrebare firească: "Ştim să gestionăma procesul de integrare astfel încât să creăm oportunități pentru dezvoltare economică şi pentru evoluții favorabile în celelalte domenii de interes național?

Răspunsul la această întrebare presupune, în mod logic, o anticipare corectă a problemelor potențiale ce pot apărea în diverse sectoare de activitate şi o intervenție competentă pentru soluționarea lor.

Ne vom referi, în cele ce urmează la evoluții recente de pe piața forței de muncă din România şi la costurile generate de deficitele de competenţă din anumite sectoare de activitate. Vom reține în special problema şomajului (impus sau asumat de români) şi pe cea a valului puternic de plecări la muncă în străinătate.

În legătură cu şomajul, contatăm, potrivit Institutului Naţional de Statistică, că în trimestrul al doilea al anului 2007, populaţia activă a României era de 10,1 milioane de persoane, din care:

- 9,443 milioane erau persoane active şi,
- 660 000 erau şomeri BIM (definiţi conform criteriului Biroului Internaţional al Muncii).

Rata de activitate a populaţiei cu vârstă de muncă (15-64 ani) a fost de 63,9% iar rata de ocupare a populaţiei în vârstă de muncă a fost 59,6%.

Cei mai mulţi români în vârstă de muncă ocupaţi au fost absolvenţii de învăţământ superior (85,8%). Pe măsura scăderii nivelului de educaţie scade şi gradul de ocupare. Astfel, dintre persoanele cu nivel mediu de educaţie erau ocupate 65,1% şi numai 41,2% dintre cele cu nivel scăzut de educaţie.

Rata şomajului BIM a fost, aşadar, de 6,5 % (în scădere faţă de perioadele anterioare). Cea mai ridicată rată s-a înregistrat în rândul absolvenţilor de învăţământ mediu şi scăzut (7,2%), în timp ce rata înregistrată pentru şomerii cu studii superioare a fost mult mai mică (2,8%). Rata şomajului BIM de lungă durată (perioadă de şomaj de un an şi peste) a fost de 3,3%.

Referitor la zone geografice, cele mai importante scăderi ale ratei şomajului s-au înregistrat în Vaslui, Harghita, Călăraşi şi Timiş. În ceea ce priveşte Bucureştiul, Agenţia Municipală pentru Ocuparea Forţei de Muncă (AMOFM) evidenţiază, la nivelulul anului 2007, luna aprilie, o rată de 2,21%, în scădere faţă de perioadele anterioare. Din totalul populaţiei active de 955 000 de persoane, Bucureştiul are 21 086 şomeri. În legătură cu structura şomajului înregistrat pe sexe, se constată un nivel mai scăzut al ratei şomajului în rândul femeilor decât în rândul bărbaţilor.

De asemenea, se constată că salariaţii deţin, în continuare, cea mai mare pondere (65,8%) în totalul populaţiei ocupate. Distribuţia pe grupe de ocupaţii relevă că agricultorii şi lucrătorii calificaţi în agricultură, silvicultură şi pescuit reprezintă peste un sfert din totalul populaţiei ocupate, urmaţi de meşteşugari şi lucrători calificaţi în meserii de tip artizanal (16,2%).

Cel de al doile aspect pe care l-am urmărit a fost legat de circulaţia intensă a românilor în căutarea unui loc de muncă. Deschiderea pieţei munci pentru români, salutară din multe puncte de vedere, impune însă formularea şi punerea în aplicare a unor politici adecvate care să favorizeze păstrarea în România a forţei de muncă înalt calificat. Este vital pentru România ca mobilitatea lucrătorilor pe pieţele de muncă internaţionale să nu depăşească anumite limite, considerate limite de toleranţă.

Vom evidenţia, în cuprinsul lucrării consecinţelor deficitelor cantitative şi calitative de forţă de muncă în sectorul: construcţiilor, sanitar şi bancar.

2. Deficitul de RU in domeniul construcţiilor

În Europa, sectorul construcţiilor constituie unul dintre cele mai mari domeni de activitate, cu o cifră anuală de 900 de miliarde de euro. Se pot număra, numai în statele membre ale Uniunii Europene, peste 12 milioane de angajaţi.

În ceea ce priveşte domeniul construcţiilor din România, este de reţinut faptul că el asigură circa 10% din PIB şi că traversează, în ultimii ani, o criză puternică de personal, unii observatori ai fenomenului apreciind ca deficitul de lucrători este de 150.000 persoane. În prezent, în mod oficial, în sectorul construcţiilor lucrează în jur de 500 000 muncitori. Neoficial, dacă avem în vedere că acesta este domeniul cu cea mai numeroasă forţă de muncă la negru, cifra se apropie de 7-800.000 muncitori.

Motivul deficitului? Plecarea masivă în străinătate, în ţări ca Italia, Spania, Germania, Israel. În prezent numai în Italia sunt peste 40.000 de români integraţi în domeniul construcţiilor.

Pe langă lipsa de lucrători, domeniul se confruntă cu o slabă calificare. Din cei 394.000 muncitori care lucrează legal în România în domeniul construcţiilor, circa 7% nu sunt calificaţi, iar mulţi dintre cei calificaţi sunt bătrâni.Tinerii nu se mai orientează către acest domeniu pentru că nivelul salariului este scăzut iar condiţiile de muncă de pe şantierele autohtone lasă mult de dorit.

Nimeni nu a cuantificat, deocamdată, mărimea pierderilor cauzate de lipsa sau fluctuaţia personalului, dar experţii consideră că acestea sunt în creştere, iar viitorul nu pare să aducă soluţii miraculoase.

Confruntaţi cu această situaţie, managerii au acţionat deja în câteva direcţii:

– supravegherea permanentă a execuţiei lucrărilor pentru a evita deprecierea calităţii.
– apropierea nivelului de salarizare de ofertele existente în statele membre ale U.E. Se estimează de către experţii din domeniu, că într-un interval scurt de timp, salariu mediu brut din construcţii va ajunge la un nivel de 500 euro / lună. Pe zone, se constată că cel mai mare salariu mediu net se înregistrează în Transilvania (aprox. 1 400 Ron /lună). La polul opus, Moldova este regiunea unde se practică cele mai mici salarii (aprox. 800 Ron / lună). În prezent, potrivit informaţiilor furnizate de Asociaţia Română a Antreprenorilor din Construcţii - ARACO, muncitorii care lucrează în construcţii în ţările Uniunii Europene, calificaţi şi necalificaţi, beneficiază de salarii nete de circa 190 euro – în Estonia, 250 euro – în Ungaria, 500 euro - în Croaţia şi 1 800 euro în Italia
– pregătirea şi punerea în aplicare a variantei de angajare de lucrători stăini din Turcia, India, Pakistan, Republica Moldova sau China. Aceştia pot acoperi deficitele şi, în multe situaţii, lucrează cu salarii mai mici.
– orientarea mai ales a firmelor de construcţii mici care nu au acces la proiecte mari şi scumpe astfel încât să-şi poată permită o anumită stabilizare a mâinii de lucru, către satele şi comunele aflate în apropierea marilor oraşe în vederea recrutării de forţă de muncă. Calificarea acestora este însă îndoielnică, ceea ce conduce, în cele mai multe cazuri, la consecinţe costisitoare pentru antrepenori.
– iniţierea de măsuri care să prevină riscul de accidente şi de îmbolnăvire. Din rapoartele întocmite de Inspecţia Muncii reiese faptul că, în România, cele mai multe accidente la nivel naţional se produc în construcţii. Şi asta pentru că, în acest domeniu, predomină nerespectarea reglementărilor legale referitoare la securitatea şi sănătatea în muncă. Este de luat în seamă şi riscul de îmbolnăvire a salariaţilor. Boom-ul construcţiilor nu duce, în mod automat, la îmbunătăţirea calităţii materialelor de construcţii. Unele dintre aceste produse sunt dăunătoare pentru muncitori şi populaţie.

Menţionăm că o parte din profilele de PVC comercializate în România conţin azbest, material considerat cancerigen şi interzis în statele vest- europene. De asemenea, utilizarea adezivilor de tipul spumelor poliuretanice, produce efecte grave. Anual în România se vând între 3,5 - 4 milioane tuburi de spumă uretanică, ignorând faptul că, studii recente întreprinse în SUA au arătat că, în timpul utilizării acestui produs, se degajă o cantitate destul de mare de vapori de diizocianat de difenil metan (MDI) care produce astmul, alergiile, edemul pulmonar sau chiar cancerul.

Dificultăţile apărute i-au făcut pe specialiştii din domeniul construcţiilor să reflecteze şi să caute soluţii pentru oprirea crizei forţei de muncă. Dintre acestea reţinem:

– reducerea deficitului de competitivitate prin investiţii în resurse tehnice şi umane;
– accesarea fondurilor de coeziune pentru pregătirea personalului;

- concertarea unor mecanisme asociative care să permită prezenţă în proiectele de construcţii şi negocierea unor preţuri unitare corecte;
- negocierea unor soluţii legislative cu statul prin care să se reducă munca la negru în construcţii;
- promovarea unor programe intensive de formare profesională în construcţii;
- monitorizarea fluxurilor de muncitori migranţi în construcţii, înspre şi dinspre România.
- constituirea de consorţii (clauster-e) de firme de construcţii. La aceste consorţii îşi anunţă participarea mai multe societăţi care se unesc astfel pentru a avea acces la licitaţiile unde se anunţă lucrări de valoare mare şi foarte mare.

3. Deficitul de RU în domeniul sănătăţii

Sistemul sanitar din România se află, de foarte multă vreme, într-o stare de criză prelungită. Reforma începută, nu a reuşit să dea rezultate. Cele mai multe instituţii sanitare se confruntă cu probleme serioase legate de volumul insuficient al resurselor financiare alocate, de competenţă managerială redusă, toate acestea, în contextul în care, în mod firesc, exigenţele asiguratului care îşi achită în mod conştiincios la buget asigurarilor de sănătate, cresc.

La toate acestea se adaugă deficite existente pe piaţa muncii.

În România există în jur de 50.000 de medici, dintre care 10.000 sunt rezidenţi. La acest număr putem adaugă încă 15.000 de stomatologi.

Ultimile date ale Institutului Naţional de Statistică arată că dintre cei aproximativ 50.000 medici câţi există la nivel naţional cei mai mulţi (cca. 11.000) funcţionează în Bucureşti şi cei mai puţini, (cca. 270 medici) funcţionează în Ialomoţa. Din totalul medicilor se apreciază că doar 30.000 mai sunt activi, restul depunând deja cereri pentru a munci în străinătate.

În ceea ce priveşte mediul rural, situaţia este extrem de gravă. În majoritatea comunelor se asigură numai servicii sanitare primare, pentru servicii de specialitate, locuitorii fiind nevoiţi să apeleze la unităţi medicale din oraşe mai mult sau mai puţin apropiate.

Dacă în 322 de comune (12% din total) prezenţa medicilor este satisfăcătoare în raport cu numărul de locuitori (aproximativ 1 medic la 600 de locuitori), în alte 148 de comune (6%) nu activează nici un medic, iar în 378 de comune (14%) există 1 medic la peste 3.500 locuitori.

Comparativ cu celelalte ţări europene, România are cel mai mic număr de medici raportat la numărul de locuitori. În fiecare an, aproximativ 20% dintre tinerii absolvenţi emigrează în Statele Unite. O dată cu integrarea în Uniunea Europeană, România riscă să piardă şi mai mulţi medici, deoarece Marea Britanie, Germania, Franţa şi Spania au nevoie de medici pentru zonele rurale.

Confruntarea cu problemele cauzate de lipsurile sistemului, absenţa satisfacţiei în muncă, lipsa de motivare, şi mai grav, existenţa premiselor unor conflicte angajator-angajat în anumite instituţii, au determinat o parte însemnată a personalului medical să aleagă soluţia muncii în străinătate.

Adevăratul exod către locuri de muncă mai bine plătite care să ofere şansa de a profesa demn, a determinat un dezechilibru în ceea ce priveşte resursele umane şi mai ales, cadrele medicale cu experienţă, bine pregătite profesional. În mod paradoxal, unităţile sanitare care până mai ieri reclamau un surplus de personal mediu şi auxiliar încep să se confrunte cu situaţia de a nu reuşi să asigure serviciile medicale şi recurg la angajări de persoane, cu pregătire mai puţină şi experienţă mai redusă pe perioadă determinată sau nedeterminată.

Conform unui studiu efectuat, în perioada aprilie-mai 2007, de către Catedra de Filosofie-Sociologie şi Facultatea de Istorie şi Filosofie a Universităţii Dunărea de Jos în

colaborare cu Federaţia "Solidaritatea Sanitară" din România, s-a constatat o insuficienţă motivare a personalului. Astfel, este de reţinut:

– tendinţa de a pleca la muncă în străinătate a personalului sanitar se menţine la cote alarmante (64,89% sunt tentaţi de perspectiva unui salariu mai atractiv; 85% declară că au colegi plecaţi la muncă în străinătate);
– principalul motiv al plecării îl reprezintă salariile mici. Dintre cei chestionaţi 36% apreciază că un salariu situat între 500-800 Euro i-ar determina să rămână în România. Peste 46% dintre intervievaţi ar rămâne la o ofertă salarială de peste 800 Euro. Se preconizează că până în 2009 vom avea de-a face cu un mare val de emigrare şi că majoritatea celor care vor rămâne au părinţi în domeniu şi pot păstra cabinetul acestora;
– există o motivaţie redusă ca urmare a faptului că salariaţii nu se simt apreciaţi corespunzător în activitatea pe care o desfăşoară;
– domină convingerea că drepturile pe care le au în calitate de salariat nu sunt respectate (53,85%).

Toate informaţiile obţinute pe baza diverselor studii susţin ideea că, atâta timp cât, cu pregătirea sa de specialitate, un medic din România poate câştiga în ţările membre ale Uniunii Europene salarii de peste 3000 Euro/lună, atunci devine o banalitate să prevedem că exodul medicilor se va amplifica şi în rândul tinerilor.

Pe lângă munca în străinătate, tinerii rezidenţi mai recurg la o variantă: angajarea ca reprezentanţi medicali la companiile care comercializează medicamente. Motivul ? Un salariu lunar de circa 5-6 ori mai mare decât ar primi ca medic rezident într-un spital (cca. 900-1300 Euro). În afară de salariu, reprezentanţii medicali primesc, de obicei, maşină, telefon, calculator şi pot obţine bonusuri sau prime.

Sunt frecvente situaţiile în care rezidenţii protestează faţă de condiţiile în care pacienţii lor sunt îngrijiţi: lipsa de medicamente, echipamente medicale din anii '50-'60, lipsa informatizării, sistemul birocratic ineficient, clădiri a căror stare de degradare le apropie de Evul Mediu.

Toate aceste semne impun o reacţie care să oprească scurgerea de competenţe create cu eforturi substanţiale (financiare) în România.

4. Deficitul de RU în sistemul bancar

Sistemul bancar din România a avut o dinamică susţinută şi, în ciuda acestui lucru, este departe de obiectivele pe care le are de atins. Pentru a exemplifica această afirmaţie, reţinem numărul de noi unităţi bancare create pe parcursul unui an: 1100 unităţi bancare în 2006 şi estimarea unui număr de 700 noi sucursale pentru 2007. Se apreciază că România se afla în 2006 pe locul 3 în topul celor mai mari creşteri de personal din Europa, dupa Irlanda si Estonia.

Consecinţa acestui fenomen? Apariţia şi amplificarea unei crize de personal calificat fără precedent care a dus la o adevarată vânătoare de angajaţi şi, în consecinţă, la o creştere importantă a costurilor asociate.

În general, deficitul de specialişti din domeniul financiar-bancar se înregistrează în cazul poziţiilor middle şi top management. Se constată de asemenea că, dacă în domeniul administrativ, de entry-level, de resurse umane sau de IT este mai uşor de acoperit poziţiile libere, pentru poziţiile foarte specializate şi tehnice, cum ar fi cele din operaţiuni, vânzări sau management de departamente, este foarte greu de găsit oameni specializaţi.

La deficitul generat de creştere se adaugă fluctuaţia masivă de personal dar şi orientarea multor specialişti spre "freelancing" (lucrători pe cont propriu, care îşi oferă serviciile băncilor, fără a fi angajaţi) care acutizează şi mai mult, lipsa de personal din domeniu.

Toate previziunile acreditează ideea că fenomenul acesta se va amplifica. Ne aflăm încă sub media europeană ca număr de bănci pe cap de locuitor şi, drept urmare, sistemul bancar va avea, aşa cum estimează specialiştii, pornind de la experienţa altor state, un proces de expansiune agresivă. Încă trei ani, aşadar, vom asista la o concurenţă acerbă între insistituţiile de profil pe terenul recrutării şi, în consecinţă, la angajari care nu ţin sens de nivelul de pregătire al candidaţilor.

După această perioadă de expansiune, când piaţa se va satura, când se va termina perioada aceasta agresivă de extindere, băncile vor începe să renunţe la angajaţii cu salarii foarte mari, în favoarea unora, mai numeroşi, cu lefuri mai mici.

La începutul acestui an, reţeaua bancară din România deţinea un numar de 5 149 de sucursale şi agenţii, iar numărul angajaţilor din banci se ridica la 70.000. Orice comentariu legat de aceste cifre ar trebui să plece de la obiectivul vizat: până în 2010, sistemul bancar ar trebui să ajungă la 110.000-120.000 salariati.

Toate aceste informaţii trag un semnal de alarmă: resursele umane se constituie într-un limitator de viteză pentru nevoia de extindere a băncilor şi ridică două probleme:

- limitarea eficienţei şi
- creşterea riscului operaţional.

Pentru a diminua efectele negative ale acestei situaţii, managerii instituţiilor bancare au folosit cu precădere pârghiile oferite de politicile de salarizare, de parteneriatele cu instituţiile de învaţământ superior, de utilizarea programelor de training, de programele de carieră şi de instrumentele de motivare. Rezultatele obţinute sunt încă departe de a fi satisfăcătoare şi aceasta pentru că, în majoritatea cazurilor, angajatorii nu rezolvă problema prin metoda pe termen lung, ci prin metoda pe termen scurt, racolând oameni de la concurenţă. Ori, această vânatoare va lăsa locuri de muncă libere, iar compania care a rămas fără lucrători va începe, la rândul său să racoleze alţii de la concurenţă, ceea ce creează fluctuaţie şi măreşte salariile dincolo de limita firească şi suportabilă a sectorului.

Concluzii

Preocupaţi de înţelegerea şi anticiparea consecinţelor unor fenomene care au loc în economia românească şi noi, şi practicienii suntem extrem de interesaţi de cunoaşterea unor manifestări actuale pe piaţa forţei de muncă. Ştim că, spre deosebire de dezechilibrele din alte domenii de activitate, cele din aria resurselor umane cer mult timp, pricepere şi coerenţă în acţiunile întreprinse. Totodată efectele produse de penuria de forţă de muncă se difuzează larg şi riscă să afecteze societatea în ansamblul său.

Iată de ce este necesar să cuantificăm consecinţele şi, în faţa evidenţelor, să acţionăm, nu doar la nivel microeconomic, ci la scară sectorială sau chiar naţională.

Dacă trecem rapid în revistă costurile generate de situaţia actuală a forţei de muncă din diverse sectoare de activitate, trebuie să urmărim: costurile privind salariile şi cheltuiele aferente, costurile de formare, costurile de noncalitate şi nonperformanţă, costurile de recrutare şi selecţie, costuri generate de conflicte de muncă, costurile legate de accidentele de muncă, costurile produse de fluctuaţie, ca să ne oprim doar la câteva dintre ele. Nu putem însă ignora nici costurile sociale sau culturale asociate.

Aşadar, având sub ochi aceste importante costuri economice şi sociale, va trebui, dincolo de ceea ce se întreprinde la nivel guvernamental, să iniţiem acţiuni de armonizare a practicilor manageriale pornind de la interese specifice, pe termen lung ale sectorului de afaceri.

Acţiunile izolate, pompieristice care privesc recrutarea şi selecţia, salarizarea, promovarea, fidelizarea, dezvoltarea propriilor salariaţi pot stimula comportamente nefavorabile performanţei şi conduc, cel mai adesea la deprecierea situaţiei economice a companiilor care sunt confruntate cu o importantă penurie de forţă de muncă calificată.

Bibliografie

Aubrey D. - Managementul performanţei. Strategii de obţinere a rezultatelor maxime de la angajaţi, Editura Polirom, Bucureşti, 2007

Dadu Gh. U. – „Relatia de cauzabilitate între procesul migraţiei şi dezvoltarea la nivel global, Dezvoltarea Internaţională, Banca Mondială, Bruxelles, 2004

Jason J. - Less is More - how great companies use productivity as a competitive tool in business, Editura Portofolio, Bucureşti, 2002

Oprescu Gh. – "Piaţa muncii", Editura Expert, Bucureşti 2001

Răduţiu Vonica S. – "Analiza comparativă a pieţei muncii în România, Uniunea Europeană şi ţările candidate", Institutul de cercetare a calităţii vieţii, Academia Română, Sesiune Comunicări Ştiinţifice, Bucureşti, februarie 2002.

Vasile V. - Migraţia forţei de muncă şi dezvoltarea durabilă a României-Abordări teoretico-metodologice. Sistem de indicatori şi modele de analiză, Editura Expert, Bucureşti, 2004

Anuarul statistic - Editura Institutul Naţional de Statistică, Bucureşti, 2004, 2005, 2006

http://www.roumanie.com/emploi-marche-travail-statistiques-UE

ÎNTREPRINDEREA DIN UNIUNEA EUROPEANĂ

■

Paul Tănase GHIȚĂ
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Cuvinte-cheie: întreprindere societate europeană, tailia întreprinderii, guvernanta intreprinderii, economie de scala productivitate
Clasificarea REL: 20B

■

Economiile ţărilor membre ale U.E. considerate fiecare separat sau în interacţiunea dintre ele formează un sistem economic de natură capitalistă denumit, adesea, din motive ideologice şi/sau politice, economie de piaţă, iar în anumite situaţii, economie de piaţă funcţională. Verigile de bază ale acestor economii sunt unităţile economice – acele componente structurale ce realizează actele sau operaţiile economice prin acţiuni care se decid în mod autonom potrivit cu profilul fiecăreia. Aceste unităţi acoperă prin profilurile lor toate nevoile şi de aceea ele reconstituie pe eşichierul activităţilor economice (producţiei) mozaicul sistemului de nevoi. Din această mulţime de actori economici, obiectul studiului nostru îl formează întreprinderile sau întreprinderea considerată în mod generic şi denumită uneori, mai mult sau mai puţin întemeiat firmă.

Întreprinderile sunt unităţi economice cu caracter lucrativ dar în ciuda acestei caracteristici comune ele constituie o reţea foarte diversificată. Desigur, fiecare întreprindere are identitatea sa care este dată de anumite particularităţi şi modul în care se poziţionează în raport cu altele în cadrul economiei după anumite criterii precum numărul salariaţilor, volumul producţiei, vânzărilor, capitalului etc. Raportându-ne la realitate este evident că oricare dintre criteriile respective poate avea dimensiuni diferite de la o întreprindere la alta. De aceea, pentru a urmări mai bine situaţia întreprinderilor, atât în ceea ce au ele comun cât în ceea ce au diferit, în cadrul fiecărui criteriu juridic s-au delimitat categorii, clase sau grupuri de întreprinderi prin care se stabileşte din punct de vedere statistic în ce categorie se situează fiecare. Ordonarea întreprinderilor se face după mărimea (dimensiunea) pe care o atinge fiecare în cadrul criteriilor juridice, recurgându-se deci la definirea sau delimitarea lor statistică.

Criteriile definirii juridice sunt relativ apropiate în mai toate ţările, dar cele statistice se diferenţiază mai mult, indiferent dacă diferenţele sunt justificate sau nu sub aspect ştiinţific şi practic.Adepţii menţinerii diferenţierilor au în vedere în mod deosebit existenţa şi dinamica deosebirilor dintre ţări mai ales în ceea ce priveşte nivelul dezvoltării şi necesitatea reflectării specificului naţional. Diferenţierile mai ales atunci când sunt de grad înalt induc dificultăţi deosebite pentru analiza comparativă a ţărilor şi zonelor lumii, diminuează relevanţa efectelor pe care le are promovarea unor politici specifice, îngreunează semnificativ studiul pieţelor şi se pierd avantajele pe care le creează utilizarea unei modalităţi unitare de măsurare şi analiză.

Ţinând seama de toate acestea devine foarte clar că studiul problematicii proprii întreprinderii din economia europeană nu se poate face „la grămadă”, ci în mod sistematic pe baza delimitărilor clare şi ştiinţific fundamentale.

În acest sens se impune să reţinem mai întâi că discutăm despre întreprindere doar în mod generic pentru că în realitate avem de-a face cu o lume a acestora. Apoi trebuie să cunoaştem care este locul şi rolul acestei lumi în economia europeană şi nu numai pentru că

ea există şi acţionează într-un păienjeniş de relaţii care constituie cea mai importantă componentă a economiei mondiale cu reverberaţii mai ample sau mai restrânse asupra tuturor ţărilor şi grupărilor integraţioniste.

Pornind de la necesităţi teoretice şi practice, în ultimul deceniu, multe ţări şi în special acelea care fac parte din diferite grupări integraţioniste au adoptat modele unice de definire juridică şi statistică a întreprinderilor. În cadrul Uniunii Europene, pasul hotărâtor în această direcţie l-a constituit Recomandarea Comisiei 361/2003/EC (6 mai) care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2005 şi înlocuieşte altă recomandare mai veche. Modelul unic are patru criterii prin care se asigură definirea juridică a întreprinderilor dar faptul că aplicarea acesteia rămâne şi la aprecierea fiecărei ţări a permis Ungariei să adopte o definire juridică numai prin doi indicatori (efectivul de personal şi cifra de afaceri), Olanda şi Spania n-au adoptat definiri admise juridic comunitar, iar în definirea statistică diferă nivelul limitelor de intervale, România şi Bulgaria devenite membre de UE la 1 ianuarie 2007 vin şi ele cu particularităţile lor.

Modernizarea sau perfecţionarea definirii juridico-statistice a întreprinderilor rămâne problemă şi pentru viitor întrucât trebuie să ţină pasul cu dinamica mediilor economice şi politice naţionale, regional – internaţionale şi a celui global. În plus, această preocupare trebuie să raspundă unor necesităţi de lungă durată:

- delimitarea întreprinderilor mici şi mijlocii să includă toate tipurile de asemenea întreprinderi şi îndeosebi a celor artizanale şi familiale fără salariaţi sau cu muncă salariată întâmplătoare şi care ar trebui sprijinite pentru a continua activitatea şi a se consolida;
- delimitarea micorîntreprinderilor să permită o mai bună fundamentare a programelor prin care acestea sunt favorizate păstrând însă diferenţierea între diferitele categorii de IMM fără a le induce avantaje concurenţiale de piaţă care ar putea să pună în inferitoriate întreprinderile mari şi foarte mari;
- promovarea unor metodologii mai clare şi mai simple de calcul pentru plafoanele – limită ale indicatorilor specifici IMM pentru a nu deturna avantajele ce li se oferă acestora prin preluarea lor de către marile companii, pentru a le putea asigura tuturor un tratament egal dar potrivit situaţiilor existenţe.

Pe o asemenea bază se poate contura mai clar aportul întreprinderii din UE la creşterea economică şi asigurarea locurilor de muncă, la relaţiile economice internaţionale dar şi la modul cum poate interacţiona cu unităţile financiar-bancare şi de asigurări, cu activităţile nemarfare din economia fiecărei ţări creînd condiţii mai bune pentru integrarea activităţilor de orice gen.

1. Universul întreprinderii din economia europeană

Întreprinderile din acest spaţiu integraţionist cu 27 de ţări membre formează un univers ca un mozaic cu segmente de mărimi, culori, forme şi alte caracteristici diferite, fiecare având rolul şi însemnătatea sa în cadrul întregului pe care-l formează împreună. Acest univers cu toate particularităţile sale este concentrat într-o definire foarte scurtă dar destul de largă. Potrivit acesteia, întreprinderea este o entitate economică autonomă, cu scop comercial-lucrativ, autorizată să funcţioneze în limitele frontierei ţărilor membre ale UE şi/sau în spaţiul economic european. În acest concept se includ persoane fizice autorizate corespunzător, asociaţiile familiale, parteneriatele şi asociaţiile de profil, unităţi economice mici, mijlocii, mari sau foarte mari, proprietate privată, publică sau mixtă, proprietate individuală sau colectivă, naţionale, străine sau multinaţionale, entităţi care deţin „participări” la alte entităţi în limita care le asigură autonomia.

În ansamblul lor întreprinderile europene au un rol esenţial în asigurarea producţiei de bunuri şi servicii pentru populaţia şi economia din această parte a lumii şi nu numai, sunt cea mai importantă sursă de abilităţi antreprenoriale, de inovare şi de locuri de muncă. În UE 25 existau în 2005 circa 25 milioane de asemenea entităţi care asigurau peste 130 milioane locuri de muncă şi 3/4 din cele 9653 miliarde euro cât a reprezentat valoarea adăugată brută în anul respectiv.

Potrivit clasificării statistice revizuite a U.E., contribuţia diferitelor activităţi economice la VAB a anului 2005 (UE 25)[1] se prezintă după cum urmează:

- activităţi industriale (secţiunile C-E)…………………………………...20,6%
- activităţi agricole, de vânătoare, forestiere, pescuit (secţiunile A-B)….....1,9%
- activităţi de construcţii…………………………………………………..21,7%
- activităţi de distribuţie, hotelărie, restaurante, cafenele, comerţ, tramsport (secţiunile G-I)………………………………………………..21,7%
- activităţi de sănătate, educaţie, alte servicii şi menajere (secţiunile L-P)………………………………………………………...22,5%
- activităţi financiar-bancare (secţiunile J şi K)…………………….. ……27,4%

Ţinând seama de numărul mare al întreprinderilor din cele 27 de ţări şi de faptul că acestea sunt extrem de diversificate; ne vom concentra asupra relevării acestei caracteristici pornind de la criteriile juridico-statistice ale U.E.

Definirea juridico-statistică a întreprinderilor din Uniunea Europeană

Tipul de întreprindere	**Numărul personalului**	**Cifra de afaceri anuală (netă) Euro**	**Total active Euro**	**Grad de autonomie**
Micro	**1 – 9 sau < 10**	**< 2 milioane**	**< 2 milioane**	*
Mică	**10 – 49 sau < 50**	**< 10 milioane**	**< 10 milioane**	*
Mijlocie	**50 – 249 sau < 250**	**< 50 milioane**	**< 43 milioane**	*
FMM-IMM	**< 250**	**< 50 milioane**	**< 43 milioane**	*
Mare şi foarte mare	**250 şi peste**	**50 milioane şi peste**	**43 milioane şi peste**	*

<u>Nota:</u> *) întreprinderea care deţine mai puţin de 25% din capitalul social sau din drepturile de vot la altă unitate economică, iar altă unitate economică deţine mai puţin de 25% din capitalul social sau drepturile de vot la întreprinderea respectivă.

Întreprinderile din U.E. 25 au un rol important şi în comerţul mondial. În 2004 acestea contau cu o pondere de 19,2% în exporturile mondiale (exclusiv comerţul intracomunitar) şi 19,1% din importuri. Se plasează mult înaintea întreprinderilor din SUA ale căror exporturi în anul respectiv s-au ridicat la numai 12,6%, iar la importuri ceva mai mult. Practic întreprinderile din UE au ajuns să exporte aproape cât toate unităţile de acest gen din China, Japonia şi Canada la un loc.

În ceea ce priveşte importurile, întreprinderile europene se situează mult sub nivelul celor realizate de firmele din SUA cărora le reveneau 22,2% din importurile mondiale. Comparativ cu cele din China, Japonia şi Canada, luate împreună, întreprinderile din UE au importat cu un procent mai puţin.

În anul 2005 exporturile UE-25 s-au ridicat la 994,6 miliarde euro, iar importurile au ajuns la 1078,9 miliarde euro; rata de acoperire a exporturilor faţă de importuri a atins 92,2% şi este incomparabil mai mare decât cea realizatră de întreprinderile din SUA[1].

[1] Sursa citattă

Din toate aceste puncte de vedere între întreprinderile din ţările membre ale UE există numeroase deosebiri mai mult sau mai puţin asmple, iar diferenţele s-ar amplifica, foarte mult dacă am recurge la un studiu comparativ pe categorii de întreprinderi şi activităţi. În cadrul UE-25 există ţări în care întreprinderile mari şi foarte mari au un rol deosebit de important, în timp ce în alte ţări, IMM se situează la un nivel ridicat. După statisticile UE, în toate domeniile business-ului cu excepţia serviciilor financiare, cel puţin 69% din forţa de muncă utilizată revine întreprinderilor cu 1-49 salariaţi, iar pe ansamblu, IMM utilizează cel puţin 80% din forţa de muncă.

Modul în care ocuparea se distribuie pe activităţi în ţările membre ale UE-25 ţine în mod deosebit de natura muncii. Există activităţi în care întreprinderile sunt de mari dimensiuni pentru că natura muncilor reunite în cadrul acestora o impune şi numai la un anumit grad de concentrare ele pot deveni rentabile. Dar există şi activităţi care se pot realiza cu succes în cadrul unor întreprinderi mici şi mijlocii. Din prima categorie face parte mineritul ce se realizează prin întreprinderi mari ce deţineau în 2003 la nivelul UE-25 peste 63% din forţa de muncă utilizată pe ramură. Foarte aproape se aflau electricitatea, gazul şi distribuţia apei. Comunicaţiile şi transportul aerian concentrează peste 88% din salariaţii ramurilor respective în firme mari şi mai ales foarte mari. Dimpotrivă, activităţi precum cele imobiliare, comerţul cu maşini, restaurantele şi alte activităţi comerciale concentrează cea mai mare parte a forţei de muncă folosite în IMM.

Distribuţia VAB şi a personalului ocupat în business-ul nefinanciar pe categorii de întreprinderi în UE-25

Tipul de întreprindere	Ponderea în VAB	Ponderea în total personal
1-9 lucrători	20,5%	29,9%
10-49 lucrători	19,1%	20,8%
50-249 lucrători		
250 lucrători şi peste	42,7%	32,8%

Sursa: Key figures on European business…,European Communities,2006, p.42

Deosebiri importante în cadrul UE-25 există şi între modul în care diferitele categorii de întreprinderi participă la crearea valorii adăugate brute şi personalul folosit aşa cum se poate observa în datele prezentate mai sus.

2. Societas european, întreprinderea comercială europeană

În ţara noastră, dar nu numai, în mod obişnuit, întreprinderea europeană reprezenta până nu demult şi încă mai continuă să reprezintă o unitate economică al cărui sediu social se află în Uniunea Europeană şi i se atribuia în mod spontan o apreciere superioară pe diferite scări valorice ca expresie a stadiului de dezvoltare atins de ţările membre ale acestei grupări integraţioniste. Vis-a-vis de această interpretare în ultimii 2-3 ani, a apărut necesitatea ca atunci când vorbim despre o întreprindere europeană să ne delimităm mult mai restrâns interpretarea, sensul pe care trebuie să-l avem în vedere ca urmare a apariţiei societăţii comerciale europene, întreprinderea cu un cadru legislativ supranaţional european inexistentă în trecut. Ca să ne exprimăm mai plastic această firmă este de „naţionalitate" europeană. Legislaţiile proprii fiecărei ţări membre a U.E., mai mult sau mai puţin specifice şi diferenţiate între ele rămân în vigoare dar se aplică tuturor celorlalte întreprinderi care n-au parcurs procedura pentru a deveni europene. Am putea spune că lumea întreprinderilor din UE există şi funcţionează de-acum cu două viteze – una europeană (unică) şi alta naţional-europeană diferenţiată mai mult sau mai puţin de la o ţară la alta.

Remarcam mai întâi supranaţionalitatea acestei întreprinderi, faptul că este constituită printr-o reglementare de nivel european care nu trebuie validată de ţările în care s-a format şi/sau acţionează. Dincolo de acest aspect mai mult sau mai puţin formal-juridic şi politic, supranaţionalitatea SE este de natură economică şi derivă din interesul tuturor ţărilor membre ale UE ca firmele şi popoarele lor să beneficieze de toate avantajele concurenţiale care pot să apară în procesul integrării datorită acestui nou tip de firmă şi care altfel s-ar pierde. SE are însă şi caracter multinaţional. În mod frecvent, multinaţionalităţii i se atribuie trei sensuri diferite cu aceeaşi valoare cognitivă:

a) capitalul firmei provine din ţări diferite şi participaţiile se stabilesc prin procese concurenţiale specifice pieţelor monetar-financiare, prin acorduri comerciale etc., iar dacă există limite legale impuse tranzacţionarea participaţiilor se realizează în limitele acestora;
b) firma îşi derulează afacerile în mai multe ţări (dar nu în mod obligatoriu în toate ţările membre ale UE);
c) nu trebuie să existe o concordanţă între ţările de provenienţă a capitalului şi ţările în care îşi realizează activitatea această întreprindere şi nici o proporţionalitate în ceea ce priveşte volumul afacerilor.

Statutul societăţii comerciale europene aşa cum s-a conturat este prevăzut atât în Regulamentul 2157/2001 cât şi în Directiva 2001/86/CE. Important de precizat este că textul din Regulament priveşte direct ţările membre ale UE care trebuie să-l aplice la nivel naţional, iar cel din Directivă trebuie să fie transpus atât de statele membre ale UE cât şi de cele care fac parte din spaţiul sau zona europeană şi anume Norvegia, Islanda şi Liechtenstein.

Ţinând seama de accepţiunile care s-au dat supranaţionalităţii şi multinaţionalităţii din reglementările respective, întreprinderile care operează în mai multe ţări membre pot să constituie (înfiinţeze) o singură SE. De asemenea, întreprinderi din diferite ţări se pot uni şi constitui o SE. Atât una cât şi celalaltă vor funcţiona însă pe baza unui singur regulament.

Reticenţele diferitelor ţări faţă de această reglementare:

- poate induce blocaje din motive politice independente de proiect;
- teama că SE ar putea ocoli restricţii şi protecţii existente în ţările membre ale UE care au asemenea situaţii;
- Germania are un fel de regim de „cogestiune” a întreprinderii care prevede formarea consiliilor de supraveghere ale întreprinderilor la partitate din reprezentanţi ai lor şi ai salariaţilor. Aceasta este considerată o cale ideală de comunicare şi concertare, dar poate fi şi o sursă de blocaje sau de neînţelegeri pentru investitorii străini;
- teama de regimul fiscal al SE întrucât întreprinderile au tendinţa de a prefera forme de organizare şi funcţionare în funcţie de favorabilitatea acestui regim;
- constituirea unui regim fiscal la nivel european pentru SE a presupus compromisuri foarte mari pentru unele ţări şi în special pentru cele cu impozite mari şi impozite mici.

Specifităţi ale S.E:

- funcţionează concomitent pe baza reglementărilor comunitare şi naţionale;
- este foarte utilă marilor grupuri financiare şi nefinanciare dar mai puţin firmelor mici şi mijlocii (FMM) implantate numai în două state membre;
- este mai puţin utilă pentru întreprinderile care acţionează numai într-o ţară şi cu atât mai mult pentru cele foarte mici (de cartier sau de oraş);
- regulile comunitare nu cuprind prevederi referitoare la fiscalitate, concurenţă, proprietatea intelectuală sau insolvabilitate;

- dispoziţiile din dreptul naţional şi dreptul comunitar, precum şi statuturile sunt aplicabile numai asupra acelor aspecte care nu sunt acoperite de directiva europeană asupra S.E.;
- îşi poate muta sediul social dintr-un stat în altul membru al U.E. fără a fi obligată să-şi lichideze existenţa în statul din care pleacă pentru a se înfiinţa în alt stat;
- cu excepţia Franţei, în celelalte state ale U.E., S.E. poate beneficia de prevederile legislaţiei fiscale care-i dă dreptul să compenseze pierderile cu profiturile filialelor din ţări diferite;
- poate apărea prin transformarea unei societăţi anonime, dacă aceasta probează carcaterul său european având cel puţin o filială într-un alt stat de cel puţin doi ani;
- orice proiect de constituire a unei asemenea societăţi trebuie realizat prin negocieri cu reprezentanţii salariaţilor firmelor implicate pentru a pune la punct modul de organizare şi implicare a salariaţilor în acest demers. Dacă se realizează un acord, aplicarea acestuia devine obligatorie. Dacă s-au purtat negocieri dar nu s-a ajuns la un acord se aplică aşa-zise dispoziţii de referinţă din anexa Directivei care prevăd că, în toate cazurile, reprezentanţii salariaţilor trebuie informaţi şi consultaţi de către conducerea S.E. pe bază de rapoarte scrise cu privire la perspectivele firmei şi producţiei sale, situaţia salariaţilor şi evoluţia probabilă a ocupării forţei de muncă, modificările în organizarea şi funcţionarea societăţii, fuziunile, reducerile de activităţi, închiderea de filiale, licenţieri colective etc.;
- în mod explicit sau implicit, în reglementările juridice ale ţărilor membre, fiecare pe teritoriul său, pot fi incluse prevederi prin care statul, oferă oportunităţi pentru completarea şi/sau adaptarea unor aspecte privind S.E. (organizarea conducerii, controlul mai eficient asupra capitalului graţie dreptului de preemptiune şi agrement; clauze de inalienabilitate şi de excluziune etc.). În acest sens, Franţa dar şi alte ţări sunt preocupate să se facă mai atractive şi mai competitive în condiţii de transparenţă şi cu respectarea standardelor actuale de corpoate guvernance;
- unităţile bancare şi de asigurări sunt obligate sa-şi pună la punct regulile de prudenţialitate (în special rata) şi regulile contabile specifice activităţii lor.

Precizări:

- S.E. este o firmă de la o dimensiune minimă în sus. Dimensiunea capitalului său este dată de minimul de capital pentru o firmă prevăzută în fiecare dintre ţările unde firma are filiale;
- este o societate pe acţiuni implicată în tranzacţii financiare;
- nu acoperă întreaga economie europeană cu caracter comercial pentru că există numeroase unităţi economice mici şi mijlocii şi/sau familiale care nu s-au „europenizat” prin constituirea de filiale în alte state membre, care acţionează în mediul naţional, regional-naţional sau local, şi pot avea sau nu relaţii de import-export cu firme din alte ţări membre ale UE;
- proiectul S.E. este criticat mai ales sub aspectul absenţei unui regim specific, termenelor prevăzute excesiv de lungi şi încetinelii cu care acţionează instituţiile implicate în promovarea sa;
- pe ansamblu, proiectul este apreciat pozitiv, cau un progres politic ce ajută la dezvoltarea UE şi răspunde aşteptărilor firmelor şi salariaţilor lor, ca un început de armonizare a reglementărilor în domeniu între ţări şi între ţări şi UE ca promotor al competiţiei dintre ţările membre ale UE pentru atragerea de SE;

- dificultatea proiectului SE constă în modul cum se dozează atât libertatea cât şi încadrarea mai ales că s-a şi propus elaborarea unui regim fiscal consolidat, criticat vehement de comisarul irlandez pe problemă. În situaţia actuală SE s-ar putea concentra în Irlanda, Luxemburg, Belgia, Austria sau Elveţia, datorită impozitelor mai mici si altor facilităţi pe care aceste ţări le acordă capitalurilor străine.

3. Talia întrperinderii. Caracteristici derivate

Talia întreprinderilor conferă acestora caracteristici demne de luat în seamă pentru că le diferenţiază cel puţin pentru anumite momente şi perioade. Numeroase cercetări empirice şi studii realizate în întreprinderi din Uniunea Europeana confirmă această constatare sub multiple aspecte.

Potrivit acestora întreprinderile mici remunerează salariaţii mai slab decât cele mari. Această corelaţie este valabilă pentru toate categoriile de întreprinderi.

Întreprinderile mari angajează pe cei mai bine calificaţi şi au productivitate mai ridicată aşa cum se poate observa şi din datele prezentate de noi în paragraful anterior.

Pentru întreprinderile de talie mai mică productivitatea marginală a muncii, singura pertinenţă pentru stabilirea remuneraţiei este adesea superioară firmelor mari, dar productivitatea globală a factorilor este superioară la cele de talie mare faţă de cele mici pentru că firmele mari sunt mai intens capitalizate decât cele mici. Productivitatea globală a factorilor este însă mai mică la firmele mici care sunt mai slab capitalizate.

Salariaţii sunt mai bine protejaţi în marile firme datorită prezenţei sindicatelor, dar sunt supuşi unor reguli (comportamente) impersonale, se pierd într-o mare organizaţie. De aceea foarte mulţi sunt stresaţi.

Promovarea în marile firme nu este întotdeauna foarte strict legată de performanţa salariatului. Caracterul mai personal al legăturii salariatului oferă avantaje mai mari pentru avansare dar nu trebuie exagerat că mulţi salariaţi nu suportă o „fuziune” a vieţii de familie cu cea profesională.

Deşi nu în mod egal, conducerile firmelor caută să evite sindicalizarea salariaţilor lor, dar asemenea strategii au amploare mai mare sau mai mică în funcţie de reglementările în vigoare. „Preţul” plătit pentru un grad ridicat de sindicalizare înseamnă salarii mai mari. Fenomenul este specific marilor întreprinderi întrucât conducerile acestora sunt formate mai mult din profesionişti salariaţi şi nu din proprietari, iar psihologic lor le este mai uşor să accepte această situaţie.

Constatări explicite:

- salariile mari induc constrîngeri şi reţineri: cu cât salariul este mai mare cu atât sancţiunea de licenţiere pentru comportamente neadmise de firmă este mai puternic resimţită;
- talia întreprinderii are impact asupra cheltuielilor de supraveghere; în întreprinderile mici aceste sunt mai modeste;
- acolo unde salariile sunt mari, concurenţa candidaţilor la obţinerea unui post este mare şi calificarea lor este superioară;
- o mare întreprindere în poziţie de monopol pe o piaţă mare, într-o ţară mare (şi dezvoltată) riscă să fie contrată de autorităţile ce reglează concurenţa, pe când o întreprindere mică atunci când controlează un segment de piaţă îngust nimeni sau aproape nimeni nu se va mobiliza contra sa;
- întreprinderi de stat mari (gen regii naţionale şi regii locale) care dispun de un monopol de stat pot efectiv să impună preţuri abuzive sau subvenţii dacă nu vor să mărească preţul;

- micile întreprinderi au posibilitatea de a evalua direct calităţile angajaţilor pentru că-i văd la lucru şi sunt în contact direct cu ei. Cele mari trebuie să recurgă la expertize şi specialişti în evaluare ceea ce implică, costuri în plus, cunoaşterea indirectă şi aleatorie. Pentru că-i evaluează mai bine întreprinderile mici le plătesc salarii mai mici; ele depistează performanţa reală cu cheltuieli mai mici;
- întreprinderile mici îşi orientează recrutarea forţei de muncă de pe pieţele locale care sunt şi ele mici. Pe aceste pieţe există un salariu de echilibru pentru fiecare meserie, iar acest salariu este acceptat doar la limită. O întreprindere mică poate angaja numărul de persoane pe care-l doreşte plătind salariul cerut fără a perturba echilibrul (pentru că cererea sa este mică). O întreprindere mare răstoarnă acest echilibru (cerere mare) şi ca urmare trebuie să accepte un salariu mai mare pentru a găsi numărul de salariaşi dorit şi de calificare necesară. Dacă întreprinderea este mare în raport cu piaţa vizată şi trebuie să incite venirea de ofertanţi de muncă din afară pentru a se instala în regiunea respectivă trebuie să-şi asume şi costurile materiale şi psihologice suportate de salariaţi;
- întreprinderile mai mici au o rată de creştere mai mare în special când sunt „tinere” dar şi un risc de faliment ridicat faţă de întreprinderile mari;
- orice creştere generează un risc pentru întreprindere întrucât induce o creştere permanentă a capitalului pentru finanţarea instalaţiilor suplimentare şi un fond de rulment mai mare. De aceea, firma are nevoie de acces la surse de finanţare adecvate. Pentru că firmele mijlocii cresc mai mult, vor fi mai expuse riscului pe piaţa financiară decât celelalte. Întreprinderile mari au acces pe această piaţă dar cele mici au nevoie de ajutor public;
- pentru că IMM plătesc salarii mai mici decât cele mari, ocuparea forţei de muncă în cadrul lor este mai puţin stabilă decât în întreprinderile mari. În cadrul IMM şi locurile de muncă sunt mai puţin stabile. Explicaţii:
- comportamentul strategic al salariaţilor care pleacă în căutarea unui loc de muncă mai bine plătit, condiţii de muncă mai bune, locaţie mai bună; acţiunile repetate de angajare şi eliberare din muncă ale întreprinderilor după nevoile lor; cine pleacă de la o întreprindere mare găseşte greu de lucru; vârsta medie a salariaţilor unei întreprinderi creşte odată cu talia sa; tinerii schimbă mai des locul de muncă decât mai vârstnicii; intervin obligaţii familiale şi posesia locuinţei, acestea reducând mobilitatea geografică şi deci pe cea dintre întreprinderi;
- există un comportament al salariaţilor: primele locuri de muncă sunt adesea în întreprinderi mici pentru că cele mari pun condiţii de diplome şi experienţă profesională. Cei foarte bine şcoliţi caută de la început marea întreprindere şi nu pe cea mică. În plus, în întreprinderea mare, locul de muncă este mai stabil şi oferă posibilităţi superioare de a face carieră;
- cei fără învăţământ superior mai rar ajung într-o întreprindere mare dacă nu au trecut prin una mică sau mai multe. Trecerea printr-o întreprindere mică nu este însă o garanţie pentru reuşită;
- în marea întreprindere nu se face neapărat avere ca salariat, ci carieră; pentru avere este mai bună o firmă proprie;
- întreprinderile mici au absenteism slab, iar cele mari, mai ridicat. Absenteismul diferă şi după felul muncii şi sex. Muncitorii lipsesc mai mult decât cei din administraţie şi pentru anumite boli muncitorii sunt mai expuşi decât cei dintr-un birou. Cei de la birou mai ales în întreprinderile mici pentru că sunt puţini nu lipsesc dar şi dintr-un alt motiv pentru că tot ei trebuie să facă lucrările ce le revin când îşi reiau activitatea;

- întreprinderile mici inovează dar mai puţin decât cele mari. Problema o constituie bugetul de cercetare-dezvoltare.
- întreprinderile mari au acces mai uşor pe piaţa capitalurilor pentru a se finanţa imediat şi pot aştepta rezultatele mai mult timp. Rezultatele în cercetare sunt aleatorii, produsele noi se realizează greu şi pot să nu fie de succes. Când lucrează întreprinderea mare vinde mai mult, cifra de afacere creşte şi aceasta facilitează fuziuni cu altele.
- ponderea cheltuielilor de cercetare în C.A. a întreprinderilor mici este mai mare decât la cele mari. Întreprinderile mari urmăresc alt indicator – ponderea producţiei de produse noi în CA.
- talia întreprinderii influenţează puternic exportul său, relaţiile sale internaţionale. Dacă produsul are calitate, originalitate, caracteristici speciale, întreprinderea mică poate exporta relativ uşor. Când service-ul post vânzare este mai complicat este necesar ca mica întreprindere să solicite ajutorul importatorului, iar pentru o reţea de service cerinţele sunt şi mai mari întrucât acest gen de întreprindere nu poate să susţină efortul singură. Ponderea exporturilor la micile întreprinderi este mai scăzută sau nu au export. NTIC (noile tehnologii de informatică şi comunicare) favorizează exporturile micilor întreprinderi pentru că micşorează mult costurile de comunicare dar efectele favorabile întârzie să apară datorită altor cauze;
- în toate ţările, IMM nu sunt favorabile constituirii de sindicate ale salariaţilor fie din motive de strategie patronală, fie din lipsă de convingere a salariaţilor;
- datorită salariilor mai mici decât în întreprinderile mari, înmulţirea întreprinderilor mici şi mijlociiîntr-o ţară este asociată unei creşteri a inegalităţilor de venituri şi avere;
- ţările care abandonează atenţia şi sprijinul ce trebuie acordat IMM ajung mai devreme sau mai târziu să se confrunte cu un şomaj important şi durabil.

Desigur, cercetările empirice confirmă că există şi alte diferenţe între întreprinderi care evoluează în strânsă legătură cu talia lor şi prin care se pot pune în evidenţă avantajele şi dezavantajele diferitelor categorii ale acestei mulţimi de unităţi economice din UE.

4. Întreprinderile din UE sunt la fel de productive ca cele din SUA sau alte ţări dezvoltate?

Informaţii parţiale şi într-o anumită măsură indirecte despre comparabilitatea productivităţii celor două categorii de întreprinderi le regăsim în primul paragraf al lucrării. Este vorba de PIB, despre ponderea sectoarelor instituţionale din UE în VAB paralel cu ponderea lor în totalul forţei de muncă ocupate etc. Am mai putea adăuga cu o semnificaţie asemănătoare, raportul de mărime favorabil firmelor din ţările europene în relaţiiloe lor de export-import cu cele din SUA dar şi la nivel mondial cu întrperinderile de pretutindeni.

În ceea ce priveşte comparabilitatea potenţialului productiv între ţări recurgând la PIB pe locuitor, pe o persoană ocupată sau pe o oră de muncă se impun anumite precauţiuni întrucât asemenea indicatori în care este implicat PIB nu exprimă fidel nivelul de trai care are o structură mult mai bogată şi mai complexă. În plus, trebuie să mai avem în vedere că rezultatul calculelor poate fi puternic influenţat, pozitiv sau negativ, de structura populaţiei pe grupe de vârstă, în special de numărul celor de la 1 la 25 de ani şi a celor de la 45 de ani în sus. Probabilitatea ca numărul celor din prima grupă să fie foarte ridicat, iar cei de peste 16 sau 17 ani până în 25 de ani să nu lucreze decât în mică măsură, este ridicată. Situaţia ar putea fi asemănătoare şi pentru cei de peste 45 de ani. Un număr mare de neocupaţi în cele două grupe ar diminua PIB pe locuitor şi pe o persoană ocupată şi invers.

Problema raportului dintre productivitatea în UE şi în SUA se pune pentru că productivitatea determină creşterea PIB iar prin intermediul acestuia nivelul de trai şi potenţialul economiei deşi aceste relaţii nu sunt intotdeauna lineare şi directe.

SUA sunt, desigur, ţara cea mai industrializată cu PIB pe locuitor cel mai mare (cu excepţia Irlandei şi Norvegiei care au anumite condiţii speciale). Nivelul PIB pe locuitor în UE este mai mic decât în SUA. Dar situaţia se schimbă cumva dacă avem în vedere PIB raportat la numărul de ore lucrate. În lucrarea „Productivitate şi creştere în Europa şi Statele Unite" (Editions La Découverte, 2007) Gilber Cette ne relevă că opt din ţările membre ale UE la productivitatea orară sunt cele mai apropiate de nivelul Statelor Unite: Franţa, Germania, Marea Britanie, Austria, Belgia, Danemarca, Olanda, Irlanda şi Norvegia. Media în zona UE 12 este de 82,7 faţă de 100 cât este în SUA. Concluzia pe care autorul o formulează este foarte clară: din moment ce Franţa se află cu 6,7 puncte deasupra SUA, iar Germania alături de alte şase ţări au între 1,4 şi 5,5 puncte pentru a ajunge din urmă colosul american, „frontiera tehnologică" dintre ele are un grad ridicat de relativitate şi poziţia întreprinderilor americane ca leader de necontestat se clatină evident. Ajungerea din urmă a numărului unu mondial este posibilă într-un termen relativ scurt în raport cu situaţiile existente în deceniile trecute când această speranţă ar fi fost considerată o veritabilă utopie.

PIB pe locuitor, productivitatea şi ocuparea forţei de muncă

	PIB pe locuitor şi productivitatea în 2005			Rata de ocupare şi durata muncii în 2005					Productivitatea orară structurală în % din venitul SUA
				Rata ocupării în %			Ore muncă pe an	Ponderea ocupării parţiale %	
	PIB per locuitor	PIB per un ocupat	PIB per ora-lucru	15-64 ani	15-24 ani	65-64 ani			
Germania	**71,4**	**78,2**	**98,6**	**65,5**	**42,6**	**45,5**	**1435**	**21,8**	**87,7**
Canada	**78,7**	**76,8**	**78,3**	**72,5**	**57,8**	**54,8**	**1737**	**18,3**	**77,3**
SUA	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**71,5**	**53,9**	**60,8**	**1804**	**12,8**	**100**
Franţa	**76,2**	**88,7**	**106,7**	**62,3**	**26,0**	**40,7**	**1535**	**13,6**	**96,6**
Italia	**68,6**	**76,9**	**87,3**	**57,5**	**25,5**	**31,4**	**1791**	**14,7**	**80,7**
Japonia	**74,6**	**71,5**	**74,3**	**69,3**	**40,9**	**63,9**	**1775**	**25,8**	**72,7**
Marea Britanie	**78,4**	**79,2**	**88,9**	**72,6**	**58,1**	**56,8**	**1672**	**23,6**	**86,5**
Zona euro 12	**71,5**	**78,1**	**90,6**	**63,6**	**36,8**	**41,3**	**1609**	**17,0**	**82,7**
U.E. 25	**67,0**	**73,3**	**81,6**	**64,0**	**36,8**	**42,4**	**1664**	**16,8**	**75,1**

Sursa: după Alternatives Économiques Nr.260/2007

Datele reţinute ne permit să constatăm, totodată, că pentru ţările europene luate în calcul există un anumit contrast sau mai bine zis o discordanţă uşor observabilă între productivitatea orară înaltă şi PIB pe locuitor uşor mai scăzut care poate fi atribuită, în principal, fie unei rate de ocupare a forţei de muncă mai mici, fie duratei mai scurte a muncii, fie celor două cauze luate împreună. Teoretic şi practic explicaţia acestor cauze îşi poate avea raţiunea în durata generală mai mică a muncii, dar şi într-o rată înaltă a populaţiei ocupate cu timp parţial. O altă faţetă a acestei

explicaţii o reprezintă rata de ocupare scăzută pentru populaţia activă sau un şomaj mai înalt. În această situaţie devine deosebit de importantă cunoaşterea cauzelor care acţionează în direcţia semnalată. Desigur, din punct de vedere logic şi în funcţie de realităţile din ţările europene respective, situaţia, s-ar putea datora: tradiţiei sau înclinaţiei colective, preferinţei sociale spre un program de muncă diminuat; unor reglementări adoptate în acest sens pentru a mări numărul populaţiei ocupate întrucât la un nivel dat de dezvoltare şi cu o populaţie aptă de muncă numeroasă faţă de potenţialul economiei pot lucra mai mulţi numai dacă fiecare lucrează mai puţin; fiscalităţii ridicate care se aplică veniturilor din muncă; excluderii din muncă a celor slab productivi, etc.

Dar realitatea este mai complexă şi studiată de aproape putem observa că rata persoanelor ocupate în economie are o mare importanţă în realizarea unui anumit nivel al productivităţii. O durată mai mare a săptămânii de lucru nu înseamnă neapărat şi o creştere corespunzătoare a producţiei pentru că orice oră de muncă în plus este mai puţin eficientă decât cele anterioare. În cadrul acestui proces o mare influenţă exercită populaţia tânără încadrată în muncă şi a cărei productivitate în UE înregistrează un ecart vizibil faţă de SUA. Îşi găsesc repede loc de muncă doar cei mai performanţi, iar o altă parte importantă dintre tineri sunt încadraţi cu dificultate sau li se refuză angajarea. Asemenea situaţii diminuează productivitatea Uniunii Europene şi confirmă reticenţele exprimate mai sus în mod deosebit cu privire la calculul PIB pe locuitor ca expresie a productivităţii. Gradul de ocupare al tinerilor din ţările membre ale UE este, în general, sub nivelul celui din SUA, dar o diferenţă mai expresivă de cel puţin 15 puncte este proprie Belgiei, Franţei, Greciei, Italiei şi Portugaliei. Fenomenul acesta este prezent şi în rândul celor mai vârstnici. Sub acest aspect, decalajul de cel puţin 15 puncte faţă de situaţia din SUA poate fi sesizat în Germania, Austria, Belgia, Spania, Franţa, Grecia, Italia şi Olanda[1]. Diminuarea productivităţii la această categorie de vârstă este explicată prin pierderile de capital uman datorită perioadelor de şomaj mai lungi sau mai dese. Cei rămaşi în activitate îşi „conservă" capitalul uman sau chiar şi-l măresc.

Acelaşi analist la care ne-am mai referit susţine că „…performanţele relativ bune ale multor ţări europene în raport cu SUA în ceea ce priveşte nivelul productivităţii orare nu reflectă deci avansul tehnologic al Europei, ci mai curând o slabă mobilizare a forţei de muncă"[1]. În sprijinul acestei concluzii se aduc următoarele argumente: durata medie a muncii în UE este mai scurtă; ocuparea se concentrează în mod deosebit asupra persoanelor active cele mai productive; cei mai puţini productivi – în special tinerii şi femeile rămân în mod fortuit sau opţional în afara muncii. În plus, se mai concluzionează, dealtfel în mod cât se poate de logic, că în cazul în care în ţările membre ale UE continentale ar creşte durata muncii şi ponderea celor ocupaţi, nivelul PIB va creşte în mod inevitabil dar va avea loc diminuarea relativă a productivităţii orare.

Cât priveşte poziţionarea întreprinderilor din UE faţă de cele din Canada şi Japonia în ceea ce priveşte productivitatea s-ar putea concluziona că, pe ansamblu, întreprinderile „europene" sunt mai eficiente şi deci mai competitive. Întreprinderile din UE 12 sunt superioare celor din Canada la toţi cei patru indicatori luaţi ca bază de comparaţie, dar în situaţia UE 25, superioritatea se diminează numai la doi dintre indicatori, rămânerea în urmă fiind evidentă însă la PIB pe locuitor – mărime mai puţin reprezentativă în ceea ce priveşte productivitatea. Este interesant că UE 25 deşi este marcată de o şi mai mare rămânere în urmă în ceea ce priveşte PIB pe locuitor realizează o uşoară superioritate la PIB pe un loc de muncă, iar la productivitatea pe ora de muncă este cu mult înaintea Japoniei.

[1]Alternatives Economiques Nr.260/2007, p.77

Dintre ţările membre ale UE, Franţa, Germania, Marea Britanie şi Italia, aşa cum se poate observa din datele prezentate, suferă în măsură mai mare sau mai mică de acelaşi neajuns specific UE 25 adică de realizarea unui PIB pe locuitor sub nivelul Canadei şi Japoniei. Cel mai scăzut nivel îl are Italia. Totodată este de remarcat că în ceea ce priveşte PIB pe locul de muncă şi pe oră de muncă toate cele 4 ţări europene se plasează pe poziţii superioare

[1] **Sursa citată**

Canadei cât şi Japoniei. Mai adăugăm că în ceea ce priveşte productivitatea calculată ca PIB pe oră de muncă, Franţa se dovedeşte a avea rezultate mai bune şi decât SUA (106 puncte faţă de 100 cât revine SUA).

Explicaţiile unor asemenea poziţionări ale întreprinderilor din UE şi din ţările care formează obiectul studiului comparativ al productivităţii ţin, în linii generale, de fenomenele şi procesele evocate deja care se relevă a fi proprii tuturor ţărilor din această parte a lumii şi pentru depăşirea cărora este necesară o lungă perioadă de timp.

Desigur, este posibil ca la anumiţi indicatori dintre cei care s-au folosit în acest studiu, UE şi diferite ţări membre ale acesteia să se plaseze în raport cu alte ţări decât cele avute în vedere aici mult mai bine şi de ce nu, mult mai rău. De asemenea, se pot formula rezerve faţă de valoarea cognitivă a indicatorilor folosiţi atât în ceea ce priveşte intensitatea lor reprezentativă sub aspectul conţinutului cât şi al modului de calcul. Oricâte neajunsuri am semnala în legătură cu această tentativă de analiză, rămâne clar că rezultatul la care am ajuns nu poate fi şters cu buretele, că are relevanţă nu numai teoretică, ci şi aplicativă, că se poate recurge la concluziile sale cu suficientă încredere mai ales dacă avem în vedere că alte tentative au fost mult mai lipsite de valoare şi totuşi au fost luate în considerare acordându-li-se o importanţă disproporţionată în raport cu ceea ce ofereau.

Bibliografie

Artus, Patric Dissolution de l'entreprise européenne dans l'internationalisation, Problémes economiques nr.2854/2004

Marin Dinu, Cristian Socol, Marius Marinaş, Economie europeană, Ed.Economică, Bucureşti, 2004

Marin Dinu, coordonator, Economia României.Sistemul de companii.Diagnostic structural, Ed. Economică, Bucureşti, 2001

Pelkmans, Jacques, Integrarea europeană. Metodă şi analiză economică, ediţia a doua, Institutul European din România, Bucureşti, 2003

*** Key figures on European business with a special feature section on SMEs, 1995 – 2005, Office for Official Publications of the European Communities, 2006, Luxemburg

*** INDICATEURS. Données démographiques et économiques, Alternatives Economiques, hors-série nr.74/2007

Gilbert,Cette Europe-Etats-Unis: qui est le plus productif? Alternatives Economiques nr. 260/2007

Institutul European în România www.iwe.ro

Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică www.oecd.org

Comisia Europeană www.europa.eu.int.

Banca Mondială www.worldbank.org

ULTIMA „REVOLUȚIE” ÎN TRANSPORTURI

■

Ilie ROTARIU
Lector universitar doctor
Universitatea“ Lucian Blaga”, Sibiu

Rezumat. *Producția de masă a automobilelor este cheia dezvoltării contemporane. Noua economie, bazată pe revoluția în informatică a permis expansiunea transportului ieftin. A apărut o nouă economie: leisure economy, dar numai în țările dezvoltate. În ultimul deceniu China s-a alăturat lumii: unul din câmpurile de producție trepidante este uriașa producție de masă de autoturisme care nu poate fi suportată de mediu. Trebuie rezolvat un impact social: cine le va spune chinezilor că nu au voie să aibă propriul autoturism.*

Cuvinte-cheie: mass media, turism, sustenabilitate.
Clasificare REL: 18A;

■

Ca introducere în spiritul zilei al „turismului” citez câteva „mituri” și „adevăruri” ale turismului contemporan (Cooper, 1998Ş pp.23): Mit: turismului este în primul rând internațional; Adevăr: 80 % din turiști călătoresc în propria țară. Mit: majoritatea turiștilor călătoresc cu avionul; Adevăr: majoritatea călătoriilor sunt terestre, distanța medie este de 65 de mile. Mit: munca în turism oferă oportunități de a călători și de a învăța limbi străine; Adevăr: majoritatea personalului din turism nu are contact cu turiștii.

Constatăm că o zonă explorată poate aduce surprize dramatice! Putem deja să bănuim că cele două restricții pentru practicarea turismului – a turismului de masă – cunoscute ca timpul liber și disponibilitatea financiară pot fi tot un mit.

O putem dovedi prin analiza dezvoltării sectorului de leisure în SUA. La începutul secolului trecut, Henry Ford căuta o soluție să-și rentabilizeze afacerea sa: construcția de automobile. Dar, din cauza salariilor mici ale clasei muncitoare americane, nu putea să atingă acel nivel minim, acea producție, acel număr critic de unități care i-ar fi permis o afacere de succes. Tocmai decizia lui Ford de a crește salariile propriilor salariați este – în opinia noastră – elementul care a schimbat întregul sistem economic al lumii. Ford a început un proces care se va dezvolta precum un bulgăre de zăpadă: le-a permis americanilor să trăiască peste venitul lor, așa cum a fost el apreciat ca normal de vechile sisteme economice.

Dacă ați răsfoi cu atenție presa interbelică ați afla că liderii care au ajuns la putere înainte de al doilea război mondial și-au bazat discursurile atât pe problemele revanșarde cât și pe promisiuni pentru o viață mai bună. În mijlocul crizelor au ajuns să determine relansarea economică. Fie că e vorba de Hitler, Musolini sau Churchill, fiecare a promis un standard de viață mai bun decât cel dinaintea crizelor. După cel de-al doilea război mondial, la început pentru câștigători s-a lansat „marea migrație mondială” numită turism, turismul de masă s-a lansat. La început modest, cu 24 de milioane în 1950 până la 100 de milioane în deceniul șase. Planul Marshal a avut și o componentă ascunsă. Pentru germanul mde mijloc spunea: întâi o bicicletă, apoi o casă, apoi vacanța în străinătate. Începând cu deceniul șase și țările învinse au pășit în lumea turismului.

Toate acestea ne arată că turismul este un sector important al economiei mondiale. Mai mult, efectele 2derivate" ale acestei activităţi, cele psihologice privind populaţia numită turişti şi cea numită lucrători în turism este poate mult mai important decât rezultatele economice. Trebuie însă să vedem qui prodest_ Aserţiunea că globalizarea este condiţionată de comunicare şi transport se validează şi pentru turism?

Atunci când vorbim despre turismul de masă presupunem dimensiunea şi caracterul său democratic care permite accesul la o viaţă mai bună pentru un număr mai mare al populaţiei. Dar analiza fluxurilor regionale evidenţiază faptul că turismul nu e pentru oricine. Fie că ne referim la plecări – care are efectul de a răsplăti populaţia ţărilor emitente – fie la sosiri – care impulsionează economia ţărilor receptoare!

Începutul „industriei turistice" a fost decizia lui Ford de a ridica salariile muncitorilor săi cu scopul de a vinde autoturismele sale şi a-şi mări profiturile. Nu partea vizibilă a transportului ci efectul lui. Ultimul deceniu a fost unul a unor schimbări trepidante pe care le numim progres. Noi descoperiri au lansat economia mondială. Vorbim de globalizare ca de un mod de viaţă cotidiană obligatoriu. Cea mai surprinzătoare schimbare pare a fi „trezirea" Asiei. Secole de-a rândul, noi europenii, am considerat că dezvoltarea lumii a depins de noi. În ultimele secole America (Statele Unite) au preluat conducerea, dar cum americanii sunt de sorginte europeană am păstrat ideea că noi suntem centrul lumii: toate marile descoperiri au o origine europeană. În ultimii ani se observă o nouă tendinţă: Asia ia iniţiativa: ignorăm de regulă Japonia şi miracolele ei economice pentru că nu a schimbat balanţa puterii. Cităm China şi India a căror populaţii nu sunt încă majoritatea populaţiei lumii dar ale căror economii sunt pe punctul de a impune regulile lor lumii întregi. China nu este numai atelierul lumii dar PIB-ul ei e pe punctul de al depăşi pe cel al SUA:.

Perspectiva ca China să atingă câteva din nivelurile economice ale economiilor vestice dezvoltate ridică o întrebare: poate lumea să mai conserve pământul? Populaţia în continuă creştere în zona Chinei pare să-i rupă echilibrul ecologic fragil. Ca să punctez, România tocmai şi-a sărbătorit producerea celui de-al 3 milionulea automobil Dacia: i-au trebuit 17 ani să producă primul milion, alţi 14 ani pentru a doilea şi 10 pentru al treilea. China a produs un milion de automobile în mai puţin de nouă luni! Procesul este lung şi-şi are rădăcinile în sistemul american de producţie, început de Ford. Astăzi îi vedem efectul când „produsele financiare şi invizibile" reprezintă majoritatea valorii economiei naţionale, mai ales în ţările dezvoltate. Simplicitatea, sau poate lipsa de profunzime a majorităţii americanilor, a căror viaţă se bazează exclusiv pe puterea banilor i-a determinat să adopte o nouă credinţă (pe lângă cea adusă de Părinţi Pelerini – libertatea fiinţei umane) şu un nou zeu: automobilul. Autostrăzile mau acoperit SUA ca să satisfacă neodihna şi freamătul acestui popor de imigranţi, spiritul nor nomad şi a subordonat întreaga economie şi dezvoltare noului Dumnezeu. Spaţiile nelocuite ale Americii au putu, de atunci să fie străbătute uşor şi democratic chiar şi clasa muncitoare. De-a lungul autostrăzilor au apărut rapid hoteluri, moteluri, restaurante, servicii de agrement etc. Nu numai pentru bogaţi – care au continuat să stea în lumea lor închisă – dar şi pentru mulţime. Cantitatea aduce profituri mici mar multe. Şi cum dorinţa de a avea mai mult e în sângele americanilor a început consolidarea: au apărut hoteluri, restaurante, servicii etc. branduri (lanţuri). Toate MARI, uriaşe, gigantice şi în expansiune tot timpul. Trebuie să subliniem că fiecare din aceşti giganţi avea propria filozofie (pornită din cea a proprietarului său de succes). După al doilea război mondial graniţele SUA au fost „spulberate". Filozofia, capitalurile şi felul lor de management s-au răspândit în întreaga lume pentru noi profituri – a început globalizarea printr-un aranjament special privind călătoria oamenilor. Aceasta este mijlocul prin care, neaşteptat clasa muncitoare americană a fost pusă să se distreze singură: simplu, pentru a asigura masa critică a producţiei profitabile pentru Ford şi a-i lui. De fapt pentru a creşte profiturile prezente chiar şi în timpul ei liber. Mult mai târziu, după cel de-al doilea război mondial această concepţie şi-a găsit o expresie democratică şi mas media a adus

dimensiunea ei umanistă. Turismul, căci acesta este felul în care este cunoscută folosirea timpului liber va deveni motorul, modelul şi promotorul globalizării.

Momentul următor, pe care îl remarcăm şi în Anglia este cel dat de necesitatea recoversiei industriei aviatice de la producţia de război la cea civilă. În acest sector, capitaluri imense şi forţă de muncă specială a fost concentrată pentru a fi protejată pentru şi în timpul războiului rece. În majoritatea situaţiilor este evident că nu pot fi acoperite costurile unui zbor numai cu încasările de pe bilete. Să calculăm: costurile pentru a survola mai multe ţări, peste mai multe graniţe, plata folosirii infrastructurii, a avioanelor, şi apoi „micile" costuri cu combustibilul, salariile etc. sistemele de rezervare. Şi totuşi oricine ştie că un zbor charter e ieftin. Şi totuşi, avioanele zboară, oamenii de afaceri, turiştii etc. umplu lumea. CUM? Folosind acelaşi principiu al lui Ford dar în sens retrograd: plătind din punga largă a statului ceea ce înseamnă că e subvenţionează atât de mult cât e necesar, dar totuşi din banii mulţimii. Şi, zburând peste graniţele Marii Britanii sau SUA (marii producători după al doilea război mondial) trebuie să implicăm mai multe ţări. Politic, (prin acorduri) aceleaşi facilităţi au fost construite pentru toţi, aşa cum au fost şi pentru ţările dezvoltate. Economic, profiturile au fost globalizate printr-o distribuţie declarată mai bună a costurilor şi facilităţilor.

Microelectronica şi biotehnologiile au decuplat sistemul socialist de cel capitalist şi l-au condamnat pe primul. Aceasta a fost şi este încă crucial. Să explicăm printr-un exemplu: Olanda a obţinut jumătate din teritoriu din mare. Cultiva cam un sfert. 3,5% din populaţie hrăneşte întreaga populaţie şi face şi export. Cca. 10-12% din populaţie fabrică bunurile şi produce toate mărfurile necesare pieţei. Ca o consecinţă, majoritatea populaţiei ar putea fi considerată ca exclusă din producţie, valoroasă numai ca şi consumatori. Lucrau totuşi 45% în agricultură: ce s-a întâmplat cu ei? Dacă scădem copii, elevii, studenţii şi pensionarii ne mai rămân cca 60% care lucrează în noua economie, serviciile generaţiei zilelor noastre, post modernă, invizibilă. Mai mult, ar fi o ameninţare pentru societate dacă nu şi-ar gospodării folositor „timpul liber" rezultat. Pentru a „păstra pacea sub măslini" noile societăţi post industriale au trebuit să-şi dezvolte „managementul timpului liber" care s-a transformat într-o cursă a turismului de la 3S (sand, sun, sea pentru mulţimi de oameni) la 3E (Excitement, Entertainment, Education tot pentru mulţimi de oameni) şi mai departe spre un concept de stil de viaţă care s-a extins asupra întregii vieţi individuale şi sociale, nu numai asupra parţii sale economice.

Noua economie este în concepţia lui Hans van der Loo de la Sanhoud Service Management – Olanda rezultatul trecerii de la PRODUS = SERVICII = TRĂIRI. El distinge între un mod American versus unul european de interpretare al „trăirilor". Conform celui american (Devenport, Beck, 1999: pp....) trăirile sunt noua reloigie, „catedrala consumului", noua valută forte a afacerilor. Cum aceste concepţii sunt cunoscute în mediile informate vom însera numai o schemă vizuală a marfarizării economiei, care ilustrează evoluţia economiei reale (nu numai teoria economică dar mai ales economia politică).



Ca să fim mai clari: marfa este un bun pe care îl comercializăm pentru utilitatea sa. Când această marfă este mai sofisticată, ca o maşină de spălat de ex. devine un produs. Un automobil este mai mult: e nevoie de benzină, de service, asigurări, etc. ceea ce înseamnă că am nevoie de servicii, bunuri pe care nu le pot atinge dar valorează bani. Cu timpul, serviciile au devenit domeniu distinct, independent. O anumită marfă a căpătat în importanţă într-un mod special: banii, aşa cum am arătat. Când materiile prime au început să lipsească noua economie a redus cantitatea lor şi le-a ridicat calitatea. În acelaşi timp, aşa cum vom arăta mai departe exemplificând pe turism, pentru a da o ocupaţie poplaţiei în creştere dăruită cu timp liber a fost imperativ necesar să se pună valoare pe consum (pentru a crea sursa de proft), pe timpul pentru consum şi pe sentimentul utilizatorului trăirilor. Apa nu va mai fi vândută pentru utilitatea ei; apa plată va fi vândută pentru plăcerea de a bea apă plată iar apa minerală pentru plăcerea de a bea apă minerală - e evident că e obligatoriu să-ţi fie sete, dar cum apa este abundentă, uşor şi pretutindeni disponibilă - marfa apă pare a fi cu valoare mai mică fără „trăire", care este rezultatul final al unui lung, greu şi costisitor proces de „educare" a popualţei, deci a consumatorilor. Faza următoare: sunt interesat să văd în ce fel consumul de apă plată îl va transforma pe cumpăratorul meu şi mai ales care va fi diferenţa între cei care beau şi „trăiesc" apă plată şi cei care consumă apă minerală. Scopul: putem presupune că pentru a adăuga valoare, deci profit omul de afaceri va putea prezice reacţia şi evoluţia cumpărătorilor. Aceste informaţii îi vor ajuta să scadă costurile şi le va putea permite să vândă cumpărătorilor un „comportament viitor controlabil sau stil de viaţă, în final fericire" ceea ce este o entropie eficientă. Viitorul ne va spune în curând.

O astfel de teorie este valabilă, natural, numai în ţările dezvoltate care se bucură de mari acumulări, acelea care sunt şi generatoarele globalizării. O parte din restul lumii poate fi adăugată folosind utilităţile care devin disponibile şi se potrivesc posibilităţilor lor.

Sunt teorii care procalmă că în noua economie naţiunile ajund să fie atât de interdependente încât dorinţa de a se bate una cu alta va dispărea. „Comerţul, nu forţa militară e drumul spre putere" – spunea Bill Clinton (Bush şi-a schimbat opnia din cauza? terorismului). Conflictul major într-o lume unipolară a fost înlocuit de războaiele de nişă (războaie locale) care au condus la schimbarea tipului de economie. Până de curând activităţile militare şi civile (producţie, vânzare etc) erau separate. Acum, giganţii globali doresc să aibă pe aceiaşi linie şi în aceiaşi ordine pe amândouă: produse militare ŞI civile. De fapt, învăţământul militar şi cel civil şi- au apropiat planurile de învăţământ şi mai ales programele analitice (chiar dacă n-o admit dar nici nu verifică).

Nu putem nega dreptul popoarelor de a-şi căuta o viaţă mai bună.Cercetările de teren desfăşurate în China au arătat clar că tinerii chinezi nu-şi imaginează viaţa lor fără facilităţile obişnuite pentru o viaţă modernă într-o ţară dezvoltată. E atitudinea normală a omului obişnuit. Poziţia politicienilor şi a oamenilor de afaceri este similară: ei înţeleg să

profite de avantajele şi oprtunităţile pe care le-au adus ultimii ani.Economia lor aduce rezultate bune chiar şi dacă vechea producţie de masă este demodată în comparaţie cu cele vestice. O economie posmodernă presupune acumulari mari care să permită un nou sistem de producţie ceea ce înseamnă un nou stil de viaţă. China trebuie să economisească ca să ajungă la acest nivel: chiar dacă are resurse puţine, mai ales de petrol e mai convenabil să urmeze binecunoscutul sistem pe care l-au experimentat ţările dezvoltate.

Forţa adâncă care îi conduce pe politicienii şi oamenii de afaceri chinezi este idea europeană de a face cât mai mult profit posibil: din secolul 17 – lea noii „capitalişti" au pus în centrul modului lor de viaţă nu ţinta de a asigura bunurile necesare pentru a trăi ci comanda imperativă de a realiza cât mai mult profit – aşa cum a arătat Max Weber. Aceste idei implantate în China au condus la o nouă filozofie chineză: au „trezit" o parte a populaţiei şi au dăruit-o cu dorinţa de a AVEA în felul vestic. Cel mai rapid mod de a atinge stilul de viaţă vestic este producţia de masă, transformarea Chinei în atelierul lumii cu un sistem puternic de producţie care are de satisfăcut în viitorii ani o cerere mare şi imensă: noua dorinţă pentru viaţă mai bună disipată în populaţia Chinei oferă o piaţă sigură cel puţin pentru următoarele decenii.

Costurile sunt incalculabile: păstrând exemplul nostru cu producţia de automobile, poluarea va fi inacceptabilă: o dezvoltare rapidă a producţiei de automobile poate conduce la sute de milioane de bucăţi în câţiva nai, care nu vor putea fi suportate de mediul local. Ce e de făcut? Un nou carburant pare a fi soluţia, dar cine va acoperii costurile pentru conversie în ţările vestice dezvolate, inclusiv în SUA care continuă să joace pe petrol.

Din motive tehnice, cineva trebuie să le spună chinezilor că nu le e permis să aibă propriul aotomobi. Sau să găsească o cale de a discuta viitorul. Pentru că viitorul stă pe număr: numărul de oameni care poate fi suprtat de sistemul de producţie din zilele noastre. Avem o singură opţiune: să schimbă sistemul de producţie, de fapt întreaga lume aşa cum o cunoaştem azi.

Bibliografie

Barry R.J. – „Globalisation and interference in the international political economy", Pinter Publisher, 1995

Bray R. - "Flight to the sun – the story of the holiday revolution", London: Continuum 2001

Breton Th. – "La dimension invisible", Ed. Odile Jacob, Paris, 1994

Cooper Ch. - "Tourism – principles and practice ", Logman, 2005

Cristureanu C. – "Economia imaterialului: tranzacţiile internaţionale cu servicii", Ed. All Beck, Bucureşti, 1999

Davidson R - "Tourism", Pitman Publishing, London, 1991

Devenport T. H.; Beck J. C. -"The Attention Economy", Harvard Business School Press,2001

Klidas A.K. – „Employee empowerment in the European hotel industry: meaning, process and cultural relativity", ATLAS Nes. nr. 25

Meethan K. - „Tourism in global society – place, culture, consumption", Palgrave, 2001

Richards G. - „Mobility in the European Tourism Sector: the role of transparency and recognition of vocational qualifications", CEDEFOB Panorama series 3, Luxembourg: Office for Officila Publication of the European Communities, 2001

Rotariu, I – Globalizare si turism, Continent Sibiu, 2004

Slaughter M. Swagel P. – „Does globalization lower wages and export jobs", FMI - Economic Issues nr. 11, 1997

Tribe, J. – "The economics of Leisure and Tourism", Butterworth Heinemann, Oxford, 1999

Journal of Leisure research – series 2005-2007

International Journal of Tourism Research – series 2007
Tourism Hospitality – continuum: in www.continuunbooks.com
Tourism and hospitality Planning & Development www.tandf.co.uk/journals
http://www.autoalliance.org
http://www.academicmind.com
http://www.china-embassy.org/eng/gyzg/t288374.htm
http://www.oica.net/htdocs/statistics/tableaux2006/Ranking06-2.pdf

UNELE ASPECTE TEORETICE PRIVIND UTILIZAREA SERIILOR DINAMICE ÎN ANALIZELE ECONOMICE

■

Constantin ANGHELACHE
Profesor universitar doctor
Universitatea ARTIFEX Bucureşti
Constantin MITRUȚ
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat.. *Statistica social-economică studiază fenomenele şi procesele sociale în continua lor dezvoltare, în vederea cunoaşterii modului concret de transformare a acestora în fiecare etapă dată. În munca de analiză concretă a dezvoltării fenomenelor în timp, statistica foloseşte ca instrument principal de cercetare indicatorii obținuți din prelucrarea şi ajustarea statistică a seriilor cronologice, în scopul cunoaşterii lor pe o perioadă trecută şi, pe această bază, să se facă previziunea lor.*

Cuvinte-cheie: statistică, serie cronologică, variabilitate, aleatoriu, previziune

■

1. Elemente introductive

Seria cronologică este formată din două şiruri de date paralele, în care primul şir arată variația caracteristicii de timp, iar cel de-al doilea şir, variația fenomenului sau caracteristicii cercetate, de la o unitate de timp la alta. După cum s-a mai arătat, seriile cronologice se mai numesc şi serii de timp sau serii dinamice.

La analiza seriilor cronologice trebuie avute în vedere o serie de proprietăți ale acestora. Ele se caracterizează prin: *variabilitatea, omogenitatea, periodicitatea şi interdependența* termenilor prezentați.

Variabilitatea termenilor unei serii cronologice apare ca urmare a faptului că fiecare termen se obține prin centralizarea unor date individuale diferite ca nivel de dezvoltare[i]. Existența unor date individuale diferite se explică prin faptul că, în cadrul fenomenelor sociale acționează, pe lângă cauzele esențiale, determinante, şi un număr suficient de mare de cauze neesențiale, unele cu caracter aleator al căror mod de asociere se poate schimba de la o perioadă la alta.

Este cunoscut faptul că, cu cât acțiunea factorilor întâmplători este mai puternică, cu atât variația în cadrul colectivității este mai mare, iar influența lor se imprimă în mai mare măsură asupra modului de manifestare a fenomenelor în fiecare etapă.

În plus, la analiza seriilor dinamice trebuie avut în vedere şi faptul că ele se întocmesc pentru unități complexe, la nivelul cărora gradul de variație a indicatorilor este mult mai mare decât la nivelul unităților simple, cuprinzând şi variațiile de structură de la o unitate de timp la alta.

Având în vedere această trăsătură, este necesar ca, analizând o serie cronologică, să se măsoare atât gradul şi forma de influență a factorilor esențiali, care imprimă fenomenelor o anumită lege de dezvoltare exprimată ca tendință de lungă sau scurtă durată, cât şi gradul

de abatere de la tendinţa generală rezultată din influenţa factorilor neesenţiali, cu caracter întâmplător.

Omogenitatea termenilor trebuie înţeleasă în sensul că în aceeaşi serie nu pot fi înscrise decât fenomenele de acelaşi gen, care sunt rezultatul acţiunii aceloraşi legi.

Aceasta impune ca, pentru fiecare cercetare în parte, să se verifice în ce măsură datele sunt omogene între ele şi, deci, se pot înscrie în aceeaşi serie statistică.

Pentru a asigura omogenitatea datelor statistice cuprinse într-o serie dinamică, trebuie să se ţină seama de rezolvarea unor probleme legate atât de forma de exprimare, cât şi de conţinutul indicatorilor. Astfel, ţinând seama de primul aspect, va trebui să se aibă în vedere ca indicatorii cuprinşi în aceeaşi serie cronologică să fie exprimaţi în aceleaşi unităţi de măsură, iar pentru indicatorii calculaţi valoric să se ţină seama şi de modificările de preţuri intervenite de la o perioadă la alta.

Fără îndoială însă, problema omogenităţii indicatorilor unei serii dinamice se rezolvă numai în măsura în care se ţine seama de cel de-al doilea aspect, respectiv se asigură acestora un conţinut asemănător. În practica statistică această problemă se rezolvă prin compararea datelor ce urmează să se înscrie în aceeaşi serie, atât din punctul de vedere al culegerii, cât şi al prelucrării informaţiei statistice.

O altă trăsătură caracteristică a seriilor dinamice o constituie *periodicitatea termenilor* din care este formată seria[ii]. După cum se ştie, fiecare fenomen este legat în mod obiectiv de anumite condiţii specifice de timp şi de spaţiu.

Alegerea unităţii de timp la care se referă datele unei serii cronologice trebuie făcută în raport cu scopul cercetării, al conţinutului şi al posibilităţilor de măsurare a fiecărui indicator. De exemplu, producţia industrială se poate urmări atât în unităţi de timp mai mici (ziua, decada, luna), cât şi în unităţi mai mari de timp (trimestrul, semestrul, anul), în timp ce producţia agricolă totală nu se poate urmări decât pe ani întregi (agricoli sau calendaristici). Pe elemente de calcul, producţia agricolă se poate urmări şi pe perioade mai scurte. Se pot întâlni, de asemenea, cazuri când unele caracteristici sunt influenţate în variaţia lor de schimbarea anotimpurilor, cu alte cuvinte, apar fenomene cu caracter sezonier (lunar sau trimestrial).

Această formă de manifestare a fenomenelor în timp necesită studierea periodicităţii fenomenelor şi alcătuirea seriilor dinamice în funcţie de această particularitate.

În legătură cu caracteristica de timp, se pune nu numai problema alegerii unităţilor de timp la care se referă fiecare indicator, ci şi alegerea întregii etape pentru care se prezintă datele. Aceasta înseamnă că, înainte de a trece la întocmirea seriei, să se facă o analiză a condiţiilor în care s-a dezvoltat fenomenul şi care să permită cunoaşterea etapei în cadrul căreia se pot urmări modificările intervenite în evoluţia sa. În acest sens, deosebit de importantă este alegerea primului an – anul de bază – deoarece mărimea indicatorilor obţinuţi din prelucrare va depinde tocmai de nivelul acestui termen.

În cazul unei întreprinderi, este necesar să se analizeze seriile formate pe baza anilor în care s-au produs modificări în ceea ce priveşte structura organizatorică a procesului de producţie şi a procesului de muncă şi, în funcţie de această perioadă, să se interpreteze dinamica diferiţilor indicatori.

Interdependenţa termenilor unei serii cronologice apare ca urmare a respectării principiului unităţii de timp şi spaţiu: indicatorii prezentaţi sunt valori succesive ale aceloraşi fenomene înregistrate la nivelul aceleiaşi unităţi teritoriale sau administrative[iii]. Aceasta face ca valoarea fiecărui indicator să depindă într-o oarecare măsură de valoarea indicatorului precedent, reflectând faptul că fenomenele sociale şi economice sunt rezultatul unor legi obiective, ce se manifestă sub formă de tendinţă şi care poate fi urmărită pe o perioadă mare de timp.

De aceea, în cazul seriilor cronologice – dată fiind interdependenţa dintre termeni – se pune problema cunoaşterii liniei (curbei) de tendinţă specifică fiecărei etape de dezvoltare şi care, în sens statistic, exprimă într-o formă cantitativă însăşi acţiunea legii care le determină.

Luând în considerare toate aceste particularităţi, analiza statistică a seriilor cronologice trebuie să se bazeze pe un sistem de indicatori care să caracterizeze multiplele relaţii cantitative din interiorul seriei şi pe toată perioada la care se referă datele.

2. Tipologia seriilor cronologice

În prezentarea dinamică a fenomenelor se pot întâlni mai multe feluri de serii cronologice. Clasificarea seriilor cronologice se face în funcţie de modul de exprimare a indicatorilor şi după modul de exprimare a timpului la care se referă datele.

În funcţie de modul de exprimare a indicatorilor din care este formată seria, seriile cronologice pot fi:

- serii cronologice formate din indicatori absoluţi;
- serii cronologice formate din indicatori relativi;
- serii cronologice formate din indicatori medii.

Seriile cronologice formate din indicatori absoluţi reprezintă forma de bază a seriilor cronologice. Pe baza datelor unei serii cronologice formate din indicatori absoluţi se pot obţine indicatorii generalizatori pe întreaga perioadă[iv]. Aceste serii statistice se obţin prin operaţia de centralizare a datelor statistice pentru fiecare unitate de timp.

Seriile cronologice formate din indicatori relativi constituie un mijloc de reprezentare a unor mărimi derivate, calculate fie sub formă de mărimi relative de dinamică, fie sub formă de mărimi relative de coordonare, fie sub formă de mărimi relative de structură sau de intensitate. Acestea se pot exprima fie în unităţi de măsură concrete, fie prin numere abstracte, de regulă, sub formă de procente. Indiferent de forma de exprimare a indicatorilor din care este formată seria, în cazul mărimilor relative este obligatoriu ca în titlul sau în afara tabelului să se specifice care este baza de raportare, pentru ca interpretarea datelor să fie făcută corect. De exemplu, dacă sunt mărimi relative de dinamică trebuie specificat ce perioadă se consideră ca bază de raportare sau, dacă sunt mărimi de structură, care este volumul colectivităţii faţă de care s-au obţinut greutăţile specifice prezentate.

Seriile cronologice formate din mărimi medii se folosesc ca mijloc de prezentare a evoluţiei unor caracteristici calitative ce apar sub formă de categorii medii: productivitatea muncii, randamentul mediu; recolta medie la hectar; salariul mediu etc. De asemenea, se folosesc astfel de serii şi pentru unele caracteristici cantitative atunci când ele trebuie incluse în analiza unor fenomene ce se produc în cadrul unui interval de timp, ca de exemplu: valoarea medie anuală a capitalului social; numărul mediu al personalului etc. Caracteristic pentru aceste serii este faptul că ele se pot supune în continuare unei prelucrări statistice, în vederea obţinerii şi a altor indicatori derivaţi, care să permită caracterizarea formei lor de evoluţie, la fel ca şi cele formate din indicatorii absoluţi.

Seriile cronologice se mai pot clasifica în funcţie de timpul la care se referă datele[v]:

- serii cronologice de intervale (perioade) de timp denumite şi serii cronologice de fluxuri;
- serii cronologice de momente, denumite şi serii de stoc.

Seriile cronologice de intervale (perioade de timp sau de fluxuri) sunt seriile statistice în care fiecare indicator reprezintă rezultatul unui proces social-economic pe fiecare perioadă de timp folosită în prezentarea datelor[vi].

Astfel de serii se pot întâlni în prezentarea evoluţiei producţiei şi circulaţiei de mărfuri, a mărimii investiţiilor, a numărului de călători transportaţi cu mijloace de transport în comun, date cu privire la mişcarea naturală a populaţiei etc. Ele se întocmesc pentru indicatorii însumabili pe o anumită perioadă de timp care determină periodicitatea cu care se prezintă termenii seriei. Termenii seriei de intervale pot fi cumulaţi obţinându-se un indicator totalizator pe întreaga serie. De asemenea, şi periodicitatea înscrierii termenilor unei serii de intervale se poate modifica. De exemplu, prezentând datele pe trimestrele anului pe un număr de cinci ani, cumulând câte patru termeni de la o periodicitate trimestrială, se trece la o periodicitate anuală, reducând numărul termenilor, de la 20 în prima serie, la 5 în cea de a doua.

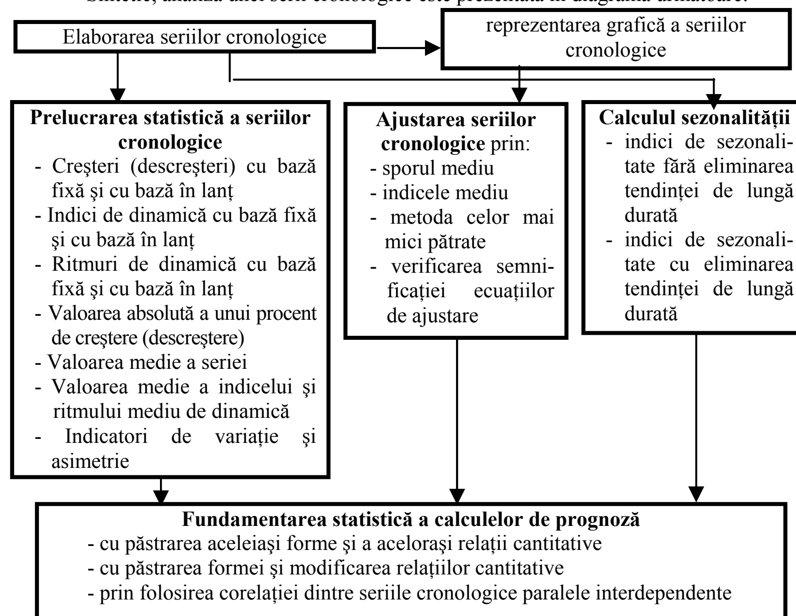
Seriile cronologice (dinamice) de momente sau de stocuri sunt acelea în care fiecare indicator caracterizează mărimea la care a ajuns caracteristica urmărită sau volumul colectivităţii în momentul de calcul; de exemplu, puterea instalată, exprimată în mii kW, la sfârşitul fiecărui an. Aceste serii se întocmesc pentru variabile statistice însumabile în orice moment. De aceea se pot întâlni serii de momente cu intervale egale sau neegale între termenii prezentaţi.

Pentru seria de momente este caracteristic faptul că termenii ei nu se pot cumula în vederea obţinerii unui indicator statistic totalizator pe întreaga perioadă, ca în cazul seriilor de intervale, deoarece ele pot cuprinde înregistrări repetate. Caracterizarea nivelului atins pe întreaga perioadă nu se poate face, în acest caz, decât pe baza unui indicator mediu.

Scopul analizei datelor unei serii cronologice poate fi acela de a caracteriza modul de dezvoltare a fenomenelor sociale şi economice pe o perioadă expirată, în vederea extrapolării datelor statistice pentru fundamentarea diferitelor calcule de prognoză. Pentru realizarea acestui scop este necesar să se rezolve următoarele probleme cu ajutorul cărora se poate interpreta statistic dinamica fenomenelor[vii]:

- elaborarea seriei cronologice;
- prelucrarea datelor unei serii cronologice, în vederea obţinerii sistemului de indicatori statistici, sub formă de mărimi absolute, relative sau medii, care caracterizează în ansamblu seria sau relaţiile din interiorul ei;
- determinarea tendinţei de lungă şi scurtă durată, ce se obţine prin aplicarea procedeelor de ajustare a termenilor unei serii cronologice în funcţie de timp;
- determinarea ciclicităţii evoluţiei fenomenului;
- determinarea gradului de influenţă a valului sezonier pentru cazul în care fenomenele supuse analizei statistice sunt afectate de schimbarea anotimpurilor;
- determinarea valorilor probabile pentru etapa ce urmează, prin extrapolarea seriilor de date statistice care au fost supuse prelucrării.

Sintetic, analiza unei serii cronologice este prezentată în diagrama următoare:



LUAREA DECIZIILOR ŞI SFERELE DE INFLUENŢĂ ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

■

Andrei HREBENCIUC
Preparator universitar doctorand
Academia de Studii Economice, Bucuresti

Rezumat. *Romania se transformă rapid, după 18 ani de la revoluţie suntem parte integrantă din Nato şi Uniunea Europeană, dar suntem noi capabili să folosim integrarea ca un pas înainte sau vom deveni doar un problematic membru din est al sistemului?*

Construcţia europeană are nişte reguli si linii directive, dar apoi fiecare ţara işi dezvolta propriul drum sper succes. Ca să poţi caştiga sau profita de pe urma creşterii economice cineva trebuie sa şi piardă. „Ce facem in viaţa se transpune in eternitate" ; este opţiunea noastră sa devenim 'noua Irlanda' a sistemului sau doar o externalitate negativă a Uniunii Europene ca Portugalia .

Voi sublinia cateva concepte pentru a inclina balanţa integrarii catre succes in aşa fel incat Romania sa devină un exemplu pozitiv pentru membrii ce vor urma.

Cuvinte-cheie:Uniunea Europeană; draftul constituţiei; procesul decizional; competenţe; lobby european

■

Admiterea Romaniei si Bugariei in 2007 a venit intr-un moment dificil al proiectului european. Dupa 50 de ani, Uniunea Europeană se confruntă cu trei mari probleme:

1. **Draftul constituţiei** - după abordarea negativă a constituţiei de către cetaţenii din Olanda şi Franţa, proiectul are o problemă de identitate. Scopul primar al UE este să imbunătăţească instituţiile si să clarifice procesul decizional. În acest moment sistemul nu este perceput ca fiind aproape de cetaţeni, europenii nefiind convinşi ca proiectul le va aduce un plus de bunăstare. Pentru a fi funcţional, un nou tratat trebuie sa fie agreat si ratificat în unanimitate de catre toţi cei 27 de membrii.Ultimul tratat UE a fost în cele din urmă agreat la conferinţa de la Lisabona din octombrie 2007 după lungi discuţii intre membrii Tratatul creează un post de preşedinte permanent al Consiliului European ales de către şefii guvernelor pe o perioadă de 2 ani şi jumătate şi un post de ministru de externe. Ministrul de externe va trebui sa lucreze atât pentru guverne cat şi pentru Comisia Europeană, va avea independenţa politică si propria agendă diplomatică. Structura Comisiei Europene se va reduce, membrii işi vor pierde dreptul de a trimite, fiecare, un comisar la Bruxelles. Parlamentele naţionale vor avea dreptul să protesteze dacă vor considera că o lege propusă de UE nu este utilă planurilor lor viitoare.
2. **Nemulţumirea populară legată de proiect** – Delors observa că nu există unitate între membri, liderii europeni işi alocă timpul atacand Bruxelles-ul pentru a explica anumite dificultăţi interne, dar în acelaşi timp işi atribuie merite pentru tot ce se realizează bun la Bruxelles. Puţini lideri laudă realizările sistemului. Nu ar trebui sa uităm ca UE a creat 12 milioane de locuri de muncă în ultimii 8 ani si rata şomajului a scăzut la 7.5%. Totuşi sondajele arată o mare

nemulţumire vizavi de Uniune si o opoziţie puternică în cazul unei eventuale extinderi. În noile tari membre, oamenii au o percepţie mai caldă asupra Uniunii dar chiar şi în aceste ţări nu este dificil să descoperi eurosceptici.

3. **Creştere economică scăzută** – este evident că UE nu poate susţine creşterea economică din anii '60, o perioadă în care existau o serie de factori favorabili (Reconstrucţia dupa război a accelerat creşterea economică , mişcarea forţei de muncă din agricultură către industrie a crescut productivitatea respectiv PIB-ul şi în acelaşi timp un număr mare de femei au intrat pe piaţa forţei de muncă).In zilele noastre Germania inca se afla intr-un proces de redresare, Franţa se chinuie sa-şi modernizeze economia iar noii membri încearcă să se adapteze cerinţelor din Uniune. PIB/locuitor în Uniunea Europeană este cu 30% mai mic ca cel din SUA şi diferenţa se mareşte: OECD dezvăluie ca trendul de creştere / loc este de 1,5% pe an, comparat cu 2% în SUA . Pe de o parte, percepţia că Europa a încetinit procesul de catching-up faţa de America este adevărat. Raspunsul Europei în redresarea situaţiei a venit pe două paliere :

- **crearea Euro (1999) si Agenda Lisabona (2000) cu ţelul ambiţios „cea mai competitivă şi dinamică economie bazată pe cunoaştere"**

Există o dezbatere intensă în Uniunea Europeană referitoare la crearea euro şi efectele ei asupra sistemului. Unii consideră decizia ca un pas înainte in vederea unei integrari mai profunde a sistemului, OECD recunoscand că euro a accelerat comerţul intra-european cu un procent variind între 5%-15%. Euro s-a menţinut ca un rival competitiv al dolarului, în momentul de faţă inregistrandu-se 25% din rezervele lumii in euro. Dar impactul a fost limitat din cauza eşecului membrilor de a se liberaliza suficient. Pactul de Stabilitate şi Creştere a stabilit limite rigide deficitelor bugetare, în acelaşi timp ameninţand cu sancţiuni în cazul în care aceste limite nu sunt respectate. În ultimul timp pactul a devenit mai flexibil, din ce în ce mai multe ţari au depaşit deficitul bugetar forţandu-l pe comisarul european, Almunia, să recunoască faptul că „acum este suficient de flexibil pe termen lung pentru acei membrii care au nevoie de consolidare fiscală".

Poate un stat împiedica planurile Uniunii Europene?

Mulţi dintre noi işi imaginează Uniunea Europeană ca un profet înţelept, atotştiutor, dar ar trebui să realizăm ca acest profet are limitele lui. Pentru a razbate în acest sistem, fiecare membru trebuie sa fie capabil să creeze propriul plan strategic .

În istorie au existat situaţii în care ţările au impus si forţat comportamentul Uniunii. Danemarca a aderat la proiect în 1973, dar parlamentul naţional a fost foarte îngrijorat de viitorul sistemului european. Pentru a înlatura dubiile, s-a creat o comisie parlamentară care să negocieze cu guvernul deciziile privitoare la Uniunea Europeană. Această decizie, a transformat un presupus guvern slab pe plan intern, într-un negociator extrem de dur la Bruxelles.Guvernul danez invoca la fiecare negociere că presiunea parlamentului naţional este foarte ridicată si dezbaterea publică internă foarte intensă în problemele legate de Uniunea Europeană.

Dar acest exemplu nu a fost urmat de alţi membrii, existand multe ţari în care Parlamentul a eşuat în a caştiga credibilitate publică, sondajele relevand ca mulţi cetaţeni nici macar nu cunosc numele propriilor reprezentanţi in Parlamentul European .

Spania şi Irlanda au ameninţat cu blocarea valului de aderare din 2004, deoarece, odată cu integrarea a 10 membrii relativi săraci, regiunile lor nu mai erau eligibile să primească fonduri regionale. Aşa cum putem observa, o poziţie puternică din partea administraţiei naţionale, impreuna cu un lobby eficient la Bruxelles, poate să producă efecte pozitive.

În zilele noastre, avem exemplul Franţei si Germaniei, care se opun unei continuari a liberalizării pieţei de energie. Politica Franţei privind energia este diametral opusă de

planul Comisiei de a face piaţa energetică mai competitivă. Andris Piebalgs, comisarul pe energie al Uniunii Europene, a concluzionat ca fimele mari integrate vertical ca EDF şi GDF reprezentand Franţa şi E.ON şi RWE reprezentand Germania sunt principalul motiv pentru care piaţa energetică din Europa este disfuncţională. Intr-un raspuns referitor la această situaţie, ministrul francez al afacerilor europene, Jean Pierre Jouyet, declara: "Ceea ce e important este ca Europa să-şi apere proprile interese, nefiind nici pe departe o chestiune de protecţionism". El consideră ca separarea producţiei de energie, de distribuţie, idee susţinută de comsiarul european pe energie, ar slăbi competivitatea operatorilor fara a garanta preţuri mai mici pentru consuamtori (Jouyet a vorbit la Parlamentul European la cateva zile după anunţarea fuziunii dintre GDF şi SUEZ, două companii franceze de utilitaţi care împreună vor deveni a 3-a firma din lume pe acest segment). Este evident că Franţa şi Germania vor să creeze coloşi integraţi vertical pentru a concura cu Gazprom si alţi producatori.

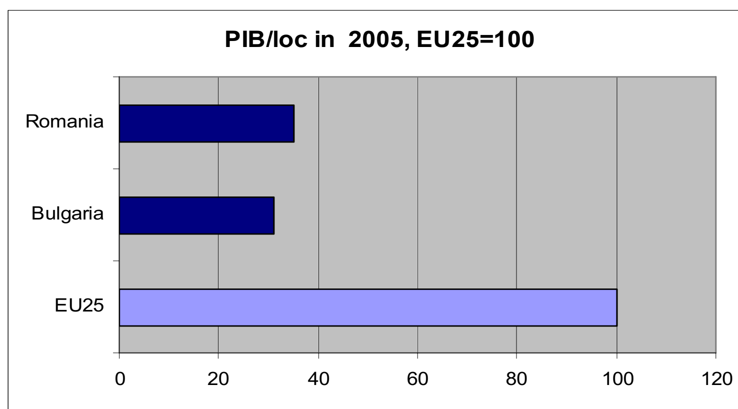
Ca o concluzie, cuvintele lui relevă poziţia Franţei referitor la această problemă şi pune capăt speranţelor că guvernul francez ar putea ceda intr-o eventuală dezbatere asupra planului comisiei europene de reformare a pieţei energiei.

Legat de sectorul energiei, există o altă mare controversă si anume faptul ca, Polonia blochează de ceva timp Uniunea Europeană din cauza conflictului ei cu Rusia. Pentru a putea negocia, cu ţari externe sistemului, diferite aspecte strategice, UE trebuie să întocmească un document intern semnat de fiecare membru. Polonia a refuzat sa semneze acest document deoarece Rusia a blocat exporturile de produse alimentare, motivand că produsele poloneze nu respectă standardele de igienă ruseşti. În orice caz, viitorul suna încurajator, coaliţia condusă de Tusk a caştigat alegerile parlamentare din Polonia, oferindu-ne dreptul să sperăm că politica externă a acestui membru se va schimba .

Poate Uniunea Europeană salva o ţara de realitatea internă?

Extinderea este un proces cu o puternică imagine negativă, aproape 2/3 din francezi şi germani şi aproximativ jumatate din italieni au o opinie proastă referitor la ea. După ianuarie 2007, marea problemă legată de Romania si Bulgaria o reprezinta implementarea deciziile europene.

Ambele ţări au probleme cu Justiţia şi birocraţia instituţională şi sunt considerate relativ sărace, cu venituri aproapiindu-se de 1/3 din media UE, mai puţin decat fiecare din cele 8 tari ex-comuniste care au aderat in mai 2004.



Surse: Eurostat; European Commission

Diferenţa majoră dintre ele, este că Romania are un curs de schimb flotant, în timp ce în Bulgaria moneda este legată de euro. Ambele ţari înregistrează deficite de cont curent, Bulgaria 13.5% în 2006, Romania 10,3% şi o inflaţie continuă, ceea ce înseamnă că adoptarea monedei euro este la cel puţin un deceniu depărtare.

În primul rand, în ambele ţari e pregnantă ideea ca Uniunea Europeană este o sperietoare care penalizează fiecare greşeală prin impunerea de sancţiuni, dar aplicarea sancţiunilor era mult mai facilă înaintea întrarii în Uniunea Europeană. După cum ştim un membru nu poate fi exclus din Uniune , singura posibilitate existentă este aceea de a-i fi suspendat dreptul de vot pentru o perioadă de timp (Austria- Heider 2000).

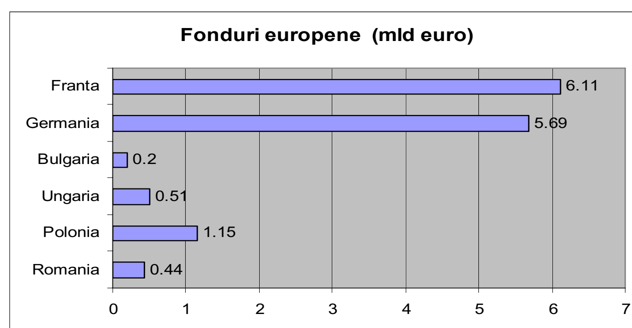
Fiecare stat trebuie să creeze un plan multi-anual pentru a accesa bani europeni, trebuie să-şi creeze o cărare proprie către succes. Aşa cum Irlanda a dovedit, pentru a avea succes în procesul de catching-up trebuie să-ţi reformezi instituţiile, să creezi un mediu de afaceri reglementat şi să-ţi maximizezi avantajele.

Romania a implementat cota unică pentru a atrage investiţiile străine directe, pentru a încuraja crearea de noi firme şi a reduce economia subterană. În Uniune, au existat o mulţime de discuţii referitoare la implementarea cotei unice de impozitare, Germania a suferit din cauza delocalizarii marilor companii în Slovacia, dar în acelaşi timp membrii nu au fost dispuşi sa renunţe la propria politica fiscală. În zona euro, politica fiscală este unul din puţinele instrumente controlate de guvern, iar deciziile şi politicile monetare sunt implementate de către Banca Central Europeană.

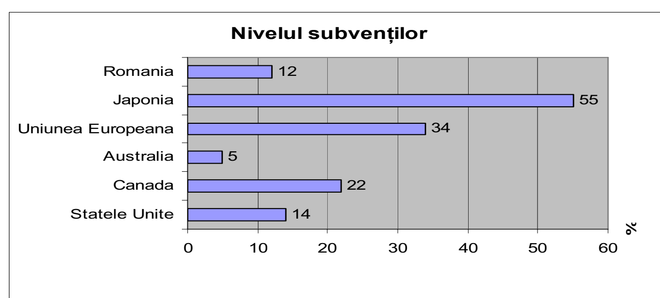
Într-un sistem interdependent financiar, politica fiscală poate proteja statele de şocuri asimetrice (imaginaţi-vă ce s-ar întampla daca BCE ar creşte rata dobanzii pentru a calma economia, iar Romania s-ar afla într-o periodă de recesiune, lucru care ar necesita rate mici ale dobanzii pentru a stimula investiţiile). La fel ca fiecare economie dezvoltată, trebuie să creem o multitudine de situaţii win-win, astfel Romania accelerand procesul de catching-up, atragand investiţii europene directe si fonduri regionale, iar Uniunea va profita de pe urma unei noi pieţe romaneşti dezvoltate.

Ca ţara, cred ca deţinem cateva avantaje competitive care ne-ar putea ajuta în a ne defini ca un membru respectabil şi integru al proiectului:

- **Agricultura –** Romania ar trebui sa fie foarte sensibilă şi interesată de dezbaterile referitoare la acest sector din economie. În primul rand ar trebui sa ştim că fondurile destinate agriculturii reprezintă 50% din bugetul Uniunii Europene. Este un lucru cel puţin interesant, deoarece mulţi membrii nici măcar nu au un sector agricol bine dezvoltat. Dar acum, odată cu integrarea Poloniei (2004) şi Romaniei (2007), cateva economii dezvoltate care absorbeau sume mari din sistem în trecut, profitand de pe urma actualei distributii, ca Franţa, realizează că planul de distribuire actual al fondurilor nu va mai continua sa le fie favorabil economiilor lor. În concluzie, au început sa facă lobby la Bruxelles şi au propus noi metode de distribuţie a fondurilor, considerand mult mai potrivit să se transfere fondurile către membrii, iar apoi printr-o abordare naţională, acestea să ajungă la fermieri. Romania ar trebui să adopte o poziţie foarte puternică privitor la această chestiune la Bruxelles. Începand de anul viitor, fermierii vor primi doar 30% din valoarea subvenţilor primite de fermierii din alte state, procentul urmand să crească pană în 2016. Uniunea a motivat decizia, subliniind că o valoare egală de subvenţii nu ar încuraja Romania şi Bulgaria să-şi restructureze sistemul agricol. Elaborarea unui nou plan referitor la acest domeniu este absolut necesara. Fondurile transferate de guvern nu ar trebui să fie ciclice, influenţate de interese prezente (de exemplu campanii electorale), ar trebui sa ţintească un plan real care să implice dezvoltarea sistemului. Fară a dezvolta un plan, piaţa va fi invadată de bunuri importate creand un deficit comercial şi mai mare.



Suma de bani primită de fermieri în mld.euro



Procentajul primit din valoarea totală a producției

- **Strategia biodisel –** toata lumea cunoaşte discuțiile legate de acest subiect în lume. Cateva voci consideră biodiselul o tehnologie de viitor, altele consideră ca dezvolatarea acestui sistem va conduce la preturi mai mari la alimente făra a rezolva problema energiei. În orice caz, consider că Romania ar trebui sa fie interesată în crearea unui plan funcțional în acest domeniu deoarece puține țări sunt capabile sau interesate de acest subiect. Incepand primii, s-ar crea un avantaj competitiv care ar putea aduce caştiguri viitoare Romaniei, ca membru. Dezvoltarea unor proiecte profesioniste si prezentarea lor la Bruxelles ar creşte apetitul Uniunii vizavi de acest subiect. Sunt nenumărate terenuri agricole libere care ar putea fi folosite intr-o strategie națională legată de biodisel. Crearea de noi unități de producție in acest domeniu ar ataca o altă problema sensibilă – poluarea. Restructurand politica energetică prin producerea de energie în unitați biodisel în dauna carbunelui sau petrolului ar reprezenta o viziune bună pentru viitor.
- **Crearea unei agenții europene –** De-a lungul anilor fiecare membru a înființat o agenție europeană (Italia- securitate alimentară, Irlanda – protecția muncii şi inspecție veterinară, Spania – marci si patente). Crearea unei agenții într-o țară oferă avantaje competitive într-un domeniu în dauna celorlalti membrii. Managementul eficient al proiectului ar putea crea o nouă abordare favorabilă în acel segment la Bruxellex şi ar putea schimba perceptia publică.

- **Costuri de producţie reduse –** Ar trebui sa fim conştienţi că Romania deţine costuri de producţie mult mai reduse faţă de alţi membrii mai dezvoltaţi. Chiar dacă integrarea a produs un val de emigraţie către ţări ca Italia sau Spania, ar trebui încă sa fim capabili să profităm de această situaţie. Cota unică combinată cu costuri de producţie reduse (utilităţi şi forţă de muncă) face din Romania o bună oportunitate pentru marile companii. Dar guvernul trebuie să creeze un mediu de afaceri stabil si sigur, să elimine eşecurile pieţei şi să dobandească imaginea pozitivă printr-o politica externă eficientă. Deasemenea ar trebui să fim conştienţi ca Romania deţine o forţa de muncă bine instruită in domenii ca tehnologie şi industrie. Toate aceste lucruri trebuie speculate de administraţia publică pentru a forma un nou membru dezvoltat si o nouă forţă în Uniune.
- **Crearea unei pieţe dezvoltate –** Delgadot relevă în studiul său că 86% din veniturile consumatorilor implică produse şi servicii interne şi doar 14% produse şi servicii externe. Studiul a fost efectuat pentru membrii din centrul Europei excluzand Romania şi Bulgaria, aşa că cifrele s-ar putea să nu fie întocmai exacte. Dar chiar şi aşa, ar trebui să realizăm că o mare parte din creşterea economică se datorează pieţei naţionale şi abordarii interne asupra pieţei. Serviciile sunt un domeniu care nu implică export, fiind totodata în conexiune cu administraţiile publice si mediul de afaceri naţional. Este aproape evident că marile companii de telecomunicaţii vor veni în continuare în Romania în timp ce companiile naţionale vor rezista foarte greu pe piaţă. Ce doresc aici să subliniez este faptul că sectorul serviciilor în fiecare stat depinde direct de politica guvernului. Controversa la nivelul Uniunii Europene este că piaţa serviciilor nu este eficient proiectată şi companiile de stat încă detin poziţii puternice, foarte greu de contracarat.

Luarea deciziilor si competenţele la nivelul Uniunii Europene

UE nu şi-a început viaţa ca o uniune federală, iar în viziunea multor analişti, nu reprezintă în zilele noastre o federaţie dezvoltată. Chiar şi aşa, federalismul i-a motivat pe creatorii sistemului, care forţaţi însă de puternica rezistenţă a guvernelor naţionale şi-au schimbat abordarea asupra proiectului.Viziunea tradiţională federalistă s-a modificat într-o abordare mai sectorială şi incrementală.

Problema cea mai delicată care implică Uniunea şi viziunea federalistă, este distribuţia puterilor in sistem. Scopul primordial al proiectului este să creeze o combinaţie puternică între politica monetară şi politica fiscală, care sa poată depaşi încet şocurile asimetrice prin politica fiscală şi să încurajeze expanisiunea afacerilor şi piaţa unică, cu ajutorul politicii monetare.

Observăm adesea, cicluri federaliste în care guvernele federale centralizează puterea şi decizia, urmate periodic de intervale, în care statele caută să contrabalanseze şi să aducă puterea înapoi statelor (Wallace, Wallace 2004) :

- **Iniţiative de centralizare (anii fondatori din anii '50, procesul integrativ din 1980)**
- **Iniţiative de descentralizare (rezistenţa Gaullistă din anii '60 si perioada post-Maastricht din anii '90)**

Majoritatea sistemelor federale se implică în transferuri fiscale evidente între graniţele statelor, în timp ce bugetul UE reprezintă o infimă parte de 1,27% din PIB-ul UE, axandu-se predominant pe agricultură şi fonduri de coeziune. Această situaţie crează o poziţie neplacută Uniunii, deoarece aceasta nu se poate implica in sisteme redistributive

dezvoltate şi stabilizare macroeconomică. Aşa cum se poate anticipa, sistemul de coordonare dintre membrii şi Uniune trebuie să funcţioneze eficient pentru a fi menţinută stabilitatea.

Producţia Uniunii este influenţată de doi factori:

- Factori ai cererii – crearea unei pieţe unice a pus presiune pe membrii, adoptarea normelor europene comune şi armonizate a avut scopul de a înlatura barierele comerciale şi de a asigura libera circulaţie a bunurilor, serviciilor, capitalurilor şi forţei de muncă..
- Factori ai ofertei – Comisia Europeană joacă un rol vital în implementarea legislaţiei şi încurajarea producătorilor. Dezbaterile privitoare la domeniile monopolizate de stat şi pieţele influenţate de companiile foarte mari sunt încă foarte prezente.

Cele doua variabile trebuiesc combinate pentru a atinge un echilibru în piaţă. Piaţa unică este unul dintre aspectele care influnţează viaţa Uniunii Europene, în timp ce conceptul coordonarii dezvoltă proiectul european. Dar legat de proiect se ridică o serie de întrebări: Care este cea mai bună metodă care să asigure coordonarea? Ce serie de legi este necesară pentru a optimiza procesul? Ar trebui menţinută strategia de "legare a mainii" autorităţilor? Cum am putea absorbi şocurile asimetrice si simetrice?

După toate dezbaterile şi discuţiile privitoare la coordonare, competenţele sistemului au fost împarţite in două categorii:

- **Competenţe exclusive** – In acest caz , Uniunea poate crea şi adopta legi şi regulamente. Statele au „mainile legate" in aceste situaţii, sunt obligate să implemeteze şi să respecte deciziile UE. Există o serie de domenii care intră sub competenţa exclusivă a Uniunii:
  1. politica monetară pentru membrii care au adoptat euro
  2. politica comercială comună
  3. conservarea resurselor biologice parte din politica de pescuit
  4. uniunea vamală
- **Competenţe comune –** Uniunea Europeană lucrează alaturi de membrii pentru a crea un set de reguli funcţionale. Membrii îşi pot exercita competenţele dacă Uniunea decide să refuze prerogativele legate de acel subiect. Competenţele sunt aplicabile unui set de sectoare:
  1. Piata unică
  2. Justiţie si securitate internă
  3. Politica agricolă
  4. Transport
  5. Politica energetică
  6. Coeziune socială

Libera circulaţie a forţei de muncă reprezintă un domeniu sensibil. Uniunea încearcă să orienteze politicile prin linii directive. Intrebarea care se ridică este, de ce statele dezvoltate nu se opun infuziei de forţa de muncă nouă, dinspre membrii mai saraci?

Statele dezvoltate realizează că creşterea economică poate fi susţinută cu infuzii periodice de capital sau forţa de muncă, deci dintr-un unghi critică migraţia forţei de muncă, iar din celalat profită de ea. Aşa cum putem sublinia, procentul mic de fonduri cheltuit cu dezvoltarea din bugetul European relevă un fapt îngrijorător: strategia Lisabona din 2000 nu a fost respectată şi Uniunea a eşuat în a atrage sume mari de bani în domenii legate de cercetare si dezvoltare.

Studiul încearcă să evidenţieze cateva aspecte ale Uniunii Europene şi să elimine cateva preconcepţii cum că Uniunea ar fi un stăpan rău care işi domină servitorii mai nevoiaşi sau unul bun care aduce bogaţie fară nici un sacrificiu. Abordarea naţională a

fiecarui membru este in ultimă instanţă decisivă, suntem integraţi într-un joc cu reguli precise în care atuurile noastre pot schimba rezultatul într-o victorie sau o înfrangere.

Bibliografie

Allsopp Christopher, *The future of Macroeconomic Policy in the European Union,* February 2002

Capital,*Încă opt ani de secetă de subvenţii pentru agricultură*, noiembrie 2007

Comisia Europeana (2004) **.** Realisons *Lisbonne. Reformes pour une Union elargie, rapport de la Comission au Conseil europeen de printemps*

The Economist , *The world in 2007*, 21st edition

The Economis*, We're off on a European odyssey*, september 2006

Dinu M., Socol C., Marinas M**.** *Economie Europeană.O prezentare sinoptica,* Editura Economică, Bucureşti 2004

Dinu M., Socol Cristian, Niculescu Aura; *Fundamentarea si coordonarea politicilor economice în Uniunea Europeană* - Editura Economică, Bucureşti, 2006

Moussis Nicholas; *Access to European Union- laws, economics, policies*; European Study Service 15th edition 2006

Hugo Zsolt de Souza, *The future of the stability and Growth Pact as a tool for Economic Policy co-ordination,* Policy Papers no 9, April 2004

Wallace H, Wallace W**.** *Procesul politic in Uniunea Europeană*, Editura Arc, Chişinău, 2004

O COMPARAȚIE ÎNTRE CALIBRARE ŞI ABORDAREA BAYESIANĂ APLICATĂ PE MODELUL CICLURILOR REALE

■

Petre CARAIANI
Doctorand
Institutul de Prognoză Economică,
Academia Română

Rezumat. *În acest studiu compar două metode de estimare a modelelor structurale. Modelul folosit în partea aplicativă este cel al ciclurilor reale. Modelul este estimat si calibrat pentru economia României folosind date trimestriale. Compar apoi rezultatele estimărilor în funcție de momentele de ordinul doi.*

Cuvinte-cheie: metode de estimare, metode bayesiene, cicluri economice.
Clasificare REL: 8H, 10G.

■

Modelul ciclurilor reale (RBC, de aici înainte) care își are originea în contribuția lui Kydland şi Prescott (Kydland şi Prescott 1982), este unul din modelele macroeconomice moderne fundamentale. El a servit şi serveşte în continuare la construirea macromodelelor mari folosite atât în activitatea de analiză cât și în cea de prognoză.

În acest articol compar două metode de estimare a modelelor RBC şi anume calibrarea, respectiv estimarea bayesiană. Discut apoi performanța fiecărui tip de metodă pe un model standard al ciclurilor reale, aplicat pe datele din România.

În continuare, în prima secțiune, prezint cele două tehnici de estimare. În a doua secțiune prezint modelul ciclurilor reale folosit în partea aplicativă. Discut apoi în secțiunea a treia aplicarea acestor două metode, iar în ultima secțiune, a patra, extrag concluziile şi implicațiile acestui articol.

1. Metode de estimare a modelelor dinamice structurale

1.2. Calibrarea

Calibrarea ca metodă a fost propusă pentru prima dată de Kydland şi Prescott (Kydland şi Prescott, 1982). Mai întâi de toate, trebuie spus că metoda calibrării este distinctă de econometrie în general, aşa cum s-a dezvoltat urmând programului propus de Haavelmo (Haavelmo, 1944). Calibrarea a apărut în contextul `70, în care abordarea keynesiană bazată pe sistemele de ecuații simultane nu a reuşit să prezică fenomenul stagflației, ca și datorita criticii lui Lucas (Lucas, 1976) cu privire la politicile economice bazate pe sistemele de ecuații simultane.

După Kydland şi Prescott, calibrarea ar avea originea în paradigma econometrică propusă de Frisch (Frisch, 1933), care vedea econometria ca o sinteză între teoria economica cantitativă şi observația statistică. Cei doi au argumentat în favoarea unei abordări cantitative care nu implică fundamente probabilistice.

Calibrarea propriu-zise constă în setarea valorilor parametrilor fie pe baza unor estimări anterioare, fie a unor studii microeconomice, fie a comportamentului variabilelor pe termen lung adică în funcţiile de aşa numitele proporţii importante (cum ar fi stocul de capital per producţie).

Deşi a fost, la momentul introducerii ei, o modalitate nouă şi inovativă de testare a modelelor macroeconometrice, calibrarea rămâne în momentul de faţă mai degrabă un exerciţiu preliminar de testare iniţială a modelelor.

DeJong şi Dave (DeJong şi Dave, 2007) arată că prima critică a calibrării se poate regăsi chiar în Haavelmo (Haavelmo, 1944). Se poate afirma, spun ei, că în lipsa unei metrice statistice de măsurare a calităţii reproducerii de model a datelor reale, nu se pot testa modelele cu acurateţe.

O discuţie semnificativă asupra calibrării se găseşte şi în Hansen şi Heckman (Hansen şi Heckman, 1996). Ei consideră că nu există o diferenţă fundamentală între estimare şi calibrare. Ei contestă şi folosirea parametrilor rezultaţi din studiile microeconomice în modelare macroeconomică, pe ideea că acest împrumut în macroeconomie nu este întotdeauna fezabil, mai ales datorită incertitudinii asociate cu respectivele estimări.

1.2. Tehnicile bayesiene

DeJong şi Dave (DeJong şi Dave, 2007: p. 219) subliniază că abordarea bayesiană este deosebit de relevantă pentru modelele structurale datorită existenţei de informaţie apriorică pentru această clasă de modele.

Deşi atât metoda verosimilităţii maxime cât şi abordarea bayesiană se bazează pe funcţia de verosimilitate, abordarea bayesiană se caracterizează prin faptul că parametrii care urmează să fie estimaţi sunt interpretaţi ca variabile aleatoare, vezi An şi Schorfheide (An şi Schorfheide, 2007), Koop (Koop, 2003), cărora li se asociază o anumită incertitudine probabilistică.

O altă caracteristică a abordării bayesiene este faptul că probabilitatea de distribuţie este determinată dintr-o distribuţie apriorică.

Dacă θ este vectorul de parametri care urmează să fie estimaţi, $g(\theta)$ distribuţia apriorică, f() informaţia din eşantion, atunci distribuţia posterioară se obţine din regula lui Bayes:

$$g(y|\theta)=\frac{f(y|\theta)}{f(y)}g(\theta) \tag{1}$$

2. Un model al ciclurilor reale

Modelul studiat este cel al lui Hansen (Hansen, 1985), unul din cele mai reprezentative modele ale ciclurilor reale. În cele ce urmează folosesc modelul aşa cum este prezentat în Uhlig (Uhlig, 1995).

Modelul constă într-un număr finit de agenţi reprezentativi având o viaţă infinită care maximizează utilitatea expectată prezentă de-a lungul vieţii lor. În fiecare perioadă agentul alege optimal consumul şi investiţiile, respectiv efortul de muncă, în condiţiile unei constrângeri bugetare date de venitul său.

În termenii planificatorului social, problema constă în maximizarea utilităţii totale a agentului reprezentativ, dată de următoarea expresie:

$$\max E_0\left[\sum_{t=0}^{\infty}\beta^t\frac{C_t^{1-\eta}-1}{1-\eta}-AN_t\right] \tag{2}$$

unde β este discount factor, C_t este consumul, η este coeficientul de aversiune relativă la risc, N_t numărul de ore lucrate, iar A este un parametru.

Problema de maximizare se realizează în condiţiile mai multor constrângeri. Prima constrângere este cea a condiţiei de echilibru pe piaţa bunurilor, şi anume:

$$C_t + I_t = Y_t \tag{3}$$

În fiecare perioadă agentul are următoarea constrângere bugetară:

$$K_t = I_t + (1-\delta) * K_{t-1} \quad (4)$$

Următoarea constrângere este dată de funcţia de producţie. Presupun o funcţie de producţie de tip Cobb Douglas, cu următoarea specificaţie:

$$Y_t = Z_t * K_{t-1}^{\alpha} * N_t^{1-\alpha} \quad (5)$$

unde Nt este resursa de timp din fiecare perioadă, Zt este productivitatea totală a factorilor iar α este elasticitatea producţiei în raport cu capitalul. Funcţia de producţie se caracterizează prin randamente constante la scală.

Ultima constrângere este dată de specificaţia pentru dinamica PTF dată de ecuaţia:

$$\log Z_t = (1-\rho) * \log \overline{Z_t} + \rho * \log Z_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Parametrul ρ este persistenţa progresului tehnologic. Termenul eroare din ecuaţia de mai sus este un proces de tip white noise, reprezentând inovaţiile în progresul tehnologic.

Folosind din nou abordarea prin metoda lui Lagrange, condiţiile necesare pot fi derivate prin calcularea derivatelor de ordinul I ale funcţiei obiectiv în raport cu variabilele K_t, C_t, N_t şi λ_t. Eliminând λ_t, obţinem următoarele trei ecuaţii:

$$A = C_t^{-\eta} * (1-\alpha) * \frac{Y_t}{N_t} \quad (7)$$

$$1 = \beta * E_t\left[\left(\frac{C_t}{C_{t+1}}\right)^{\eta} * R_{t+1}\right] \quad (8)$$

$$R_t = \alpha * \frac{Y_t}{K_{t-1}} + 1 - \delta \quad (9)$$

Sistemul în forma lineară este dat de următoarele ecuaţii:

$$c_t * \overline{C} + i_t * \overline{I} = y_t * \overline{Y} \quad (10)$$

$$i_t * \frac{\overline{I}}{\overline{K}} + (1-\delta) * k_{t-1} = k_t \quad (11)$$

$$y_t = \alpha * k_{t-1} + (1-\alpha) * l_t + z_t \quad (12)$$

$$z_t = \rho * z_{t-1} + \varepsilon_t \quad (13)$$

$$0 = (-\eta) * c_t + y_t - 1 \quad (14)$$

$$0 = (-\eta) * (c_t - c_{t+1}) + R_{t+1} \quad (15)$$

$$R_t = \alpha * \beta * \frac{\overline{Y}}{\overline{K}} (y_t - k_{t-1}) \quad (16)$$

3. Estimarea şi simularea mdelului RBC

3.1. Calibrarea modelului

În această secţiune voi discuta setul de date folosit în analiza empirică precum şi procedura prin care s-a realizat calibrarea. Am folosit un set de date trimestriale pentru perioada 1991-2002. Deşi nu există data trimestriale oficiale pentru PIB şi componentele sale sau pentru stocul de capital, există totuşi un set de date estimat de către Academicianul Emilian Dobrescu (Academia Română).

Variabilele din model sunt: C_t, I_t, Y_t, K_t şi $P15_t$, indicând consumul privat, investiţiile private, PIB, stocul de capital ca şi populaţia de peste 15 ani. Pentru a elimina influenţa creşterii populaţiei am folosit date per capita notate prin: c_t, i_t, y_t şi k_t, care reprezintă consumul, investiţiile, producţia şi stocul de capital, variabilele fiind în termeni

per capita şi obţinute prin împărţirea variabilelor agregate la $P15_t$. Variabilele au fost desezonalizate (prin procedura Census X12) şi exprimate în logaritmi, înainte de a fi detrendizate.

Aşa cum am arătat şi la prezentarea modelului, modelul este construit pentru o economie închisă unde guvernul şi sectorul extern sunt absente. Pentru a lua în considerare aceste trăsături, am exclus atât consumul şi investiţiile guvernamentale, dar şi fluxurile externe. Astfel, am calculat un produs intern brut al agenţilor privaţi, compus din investiţii private şi consum privat.

Nu există estimări oficiale ale stocului de capital pentru economia României, la o frecvenţă anuală sau trimestrială. Am estimat o serie pentru stocul de capital folosind metodologia propusă de Dobrescu (Dobrescu, 2006). El a argumentat pentru folosirea estimărilor oficiale pentru activele tangibile fixe din economie, care sunt disponibile din balanţa imobilizărilor corporale din Anuarul Statistic. Acest set de date ne permite să extragem două informaţii esenţiale. Prima priveşte stocul de capital de referinţă (iniţial) iar a doua informaţie priveşte rata de depreciere a capitalului.

Considerând metodologia propusă de Dobrescu (Dobrescu, 2006), am pornit de la estimarea privind imobilizările corporale fixe la sfârşitul anului 2002, care au fost exprimate în preţurile anului 1995, şi considerate ca şi stocul de capital de referinţa. Pornind apoi în sens invers, folosind investiţiile anuale şi o rată de depreciere medie, am calculat o serie anuală pentru stocul de capital în preţurile anului 1995.

Calculele au implicat folosirea unei rate medii de depreciere. Aceasta este de asemenea estimată din balanţa imobilizărilor corporale folosind formula propusă de Dobrescu (Dobrescu, 2006):

$$\delta = \frac{K_{out}}{K_{in} + K_{entr}} \qquad (17)$$

unde K_{out} este nivelul imobilizărilor fixe care au fost scoase din uz în anul curent, K_{in} este nivelul iniţial al activelor fixe, iar K_{entr} reprezintă noile intrări de imobilizări corporale. Folosind datele din balanţa imobilizărilor corporale am putut calcula o rată anuală a deprecierii.

Pentru a estima o serie trimestrială, am pornit de la nivelul stocului de capital în 1991 în preţuri constante 1995, şi am folosit ecuaţia recurenţială pentru stocul de capital cu o rată medie de depreciere trimestrială derivată din rata de depreciere anuală iar investiţiile pentru fiecare perioadă egale cu investiţiile trimestriale din trimestrul corespunzător.

A doua problemă pe care o discut în această secţiune este procesul de calibrare. În ceea ce priveşte coeficientul alfa, există două abordări posibile. Una porneşte de la datele privind compensarea angajaţilor din conturile naţionale, din care se estimează compensarea forţei de muncă. Cu toate acestea estimările din conturile naţionale conduc la o estimare a elasticităţii forţei de muncă de numai 0.43. Aceasta este în contradicţie cu o altă sursă de date, şi anume sondajul AMIGO privind gospodăriile, care este de altfel mult mai precisă. Deoarece datele din AMIGO pentru veniturile gospodăriilor indică faptul că compensarea forţei de muncă este de aproximativ 0.6 (ca medie pentru 1991-2002). Din aceste considerente, am estimat compensarea capitalului la aproximativ 0.4.

Rata deprecierii δ a fost discutată în paragrafele unde am discutat stocul de capital. Folosind formula prezentată anterior şi explicată acolo, am putut estima o serie anuală pentru rata deprecierii, din care am derivat estimarea ratei de depreciere trimestriale. Rata estimată este de 2,4% per trimestru.

Una din neînţelegerile privind abordarea ciclurilor reale este legată de rata reală a dobânzii. Astfel Summers (Summers. 1986) a fost surprins de faptul că Prescott (Prescott, 1986a) a folosit o rată trimestrială a dobânzii de 1.01% pentru economia americană.

Summers (1986) a argumentat că rata reală a dobânzii calculată din T-bills este de fapt de 1% la un nivel anual. Dar, după cum Prescott (Prescott, 1986b) a arătat, rata reală a dobânzii în RBC este derivată ca şi randamentul activelor fixe şi poate fi calculată din conturile naţionale. Daca combinăm condiţia de ordinul I pentru capital cu ecuaţiile pentru starea de echilibru, putem calcula o rată a randamentului pentru imobilizările fixe din formula:

$$r = \alpha * \left(\frac{\bar{y}}{\bar{k}} \right) + 1 - \delta \qquad (18)$$

Folosind această formulă am calculat o rată reală a dobânzii trimestriale de 1.027% pentru economia românească, ca medie pentru perioada studiată. Această valoare implică faptul că beta este de 0.98.

Dacă parametrii discutaţi până acum îşi au importanţa lor în dinamica modelului, calibrarea şocurilor tehnologice se dovedeşte esenţială în rezultatele finale, atât în ceea ce priveşte deviaţiile standard simulate, corelaţiile, cât şi funcţiile de răspuns la impulsuri.

Aşa cum am discutat mai sus, primul pas în determinarea parametrilor referitori la şocurile tehnologice este estimarea productivităţii totale a factorilor. Aici consider abordarea convenţională şi estimez productivitatea totală a factorilor ca reziduu între producţia totală şi contribuţia stocului de capital, respectiv a forţei de muncă la producţia din perioada curentă.

După ce Z_t a fost estimat, extrag trendul linear din productivitatea totală a factorilor, folosind următoarea ecuaţie:

$$Z_t = a_0 + a_1 t + z_t$$

Aici t reprezintă factorul timp, iar z_t şocurile tehnologice. Estimez apoi persistenţa şi volatilitatea şocurilor tehnologice, estimând următorul proces AR(1) pentru z_t:

$$z_{t+1} = \rho z_t + \varepsilon_t$$

Am obţinut o estimarea pentru ρ de 0.68 şi de 0.46 pentru σ_ε, deviaţia standard a şocurilor. Parametrul de persistenţă este semnificativ mai redus decât în economiile dezvoltate.

3.2. Estimarea şi simularea modelului pe baza calibrării

În această secţiune voi discuta cât de bine surprinde modelul RBC standard datele stilizate ale fluctuaţiile economice din România pentru perioada 1991-2002. În tabelul de mai jos prezint deviaţiile standard ale datelor reale, volatilitatea variabilelor relativ la producţie ca şi corelaţiile cu producţia.

Tabelul 1

Datele stilizate pentru economia României, date trimestriale, 1991-2002

			Corelaţii								
	Deviaţie Standard	Volatilitate relativ la producţie	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
Capital	0.94	*0.18*	- 0.46	- 0.37	- 0.24	0.01	**0.15**	0.36	0.37	0.46	0.54
Consum	5.44	*1.06*	0.22	0.21	0.31	0.48	**0.89**	0.54	0.36	0.30	0.45
Rata Dobânzii	0.18	*0.03*	0.39	0.33	0.38	0.53	**0.98**	0.48	0.31	0.25	0.33
Producţie	5.12	*1*	0.35	0.29	0.35	0.52	**1.00**	0.52	0.35	0.29	0.35
TFP	6.50	*1.26*	0.43	0.42	0.44	0.55	**0.89**	0.49	0.34	0.30	0.35

Sursa: Setul de date al lui Dobrescu şi calcule proprii

O mai bună înţelegere şi dimensionare a rezultatelor poate proveni din compararea acestor rezultate cu rezultatele obţinute în studiile de referinţă (Kydland şi Prescott, 1982), sau (Hansen ,1985) pentru economia americană.

Producţia este mult mai volatilă pentru economia României. Cauzele acestui rezultat provin din cele două recesiuni severe prin care a trecut economia României în perioada tranziţiei. Nivelul de volatilitate obţinut este similar altor economii de piaţă emergente.

Comportamentul ratei dobânzii este apropiat celui din SUA, dar corelaţia este mult mai puternică. Stocul de capital are o volatilitate scăzută în raport cu producţia, iar corelaţia este slabă, confirmând afirmaţia lui Nelson şi Cogley (Nelson şi Cogley, 1999) ca pe termen scurt capitalul nu este o variabilă explicativă pentru fluctuaţiile capitalului.

Consumul are o corelaţie puternică cu producţia la lagul zero, apropiată de cea din economia americană. Ceea este diferit însă e faptul că consumul e mai volatil decât producţia. Această trăsătură este opusă atât trăsăturilor ciclurilor economice din SUA cât şi împotriva cadrului RBC standard.

Tabelul 2

Rezultatele simulării RBC, frecvenţă trimestrială

	Deviaţia Standard	**Volatilitate Relativ la Producţie**	**Corelaţii Lag 0**
Consumul	0.94	*0.17*	**0.57**
Investiţii	22.81	*4.28*	**0.99**
Capitalul	1.35	*0.25*	**0.37**
Orele Lucrate	4.84	*0.90*	**0.98**
Rata Dobânzii	0.24	*0.04*	**0.96**
PIB	5.32	*1.00*	**1.00**
PTF	2.47	*0.46*	**0.99**

Sursa: calcule proprii.

Rezultatele simulării RBC cu privire la volatilitate şi corelaţii sunt parţial bune. Modelul reuşeşte predicţii bune în ceea ce priveşte PIB şi rata dobânzii. Astfel, valoarea prezisă a deviaţiei standard a PIB este de 5.32 în timp ce valoarea reală este de 5,1%. Deviaţia standard a PTF şi stocului de capital nu sunt la fel de bune, existând nişte diferenţe semnificative între valoarea din simulare şi valoarea reală.

O discuţie mai larga merită valoarea teoretică a volatilităţii consumului. Clasa modelelor RBC implică o volatilitate scăzută a consumului. Rezultatele pentru acest model sunt în linie cu această trăsătură (ţinând seama şi de nivelul fluctuaţiilor din economia României). Însă aceste rezultatele nu surprind comportamentul consumului din economia reală. O posibilă explicaţie ar fi faptul că o parte din consum este finanţat prin credite şi îşi are originea în importuri, astfel că acest model simplificat nu poate surprinde dinamica reală a consumului.

În ceea ce priveşte corelaţiile, nu există eşecuri semnificative în reproducerea comportamentului real al economiei, cel puţin în ceea ce priveşte semnul de corelaţie al coeficienţilor. Modelul estimează că PTFul şi rata dobânzii sunt aproape perfect corelate cu producţia (cu mici diferenţe faţă de datele reale). Corelaţia capitalului cu producţia este pozitivă dar scăzută, sugerând că fluctuaţiile capitalului nu ar conta pentru fluctuaţiile producţiei pe termen scurt. În ceea ce priveşte consumul, modelul prezice o corelaţie de 0.17 a consumului cu producţia, mult mai slabă decât cea reală.

3.3. Estimarea bayesiană a modelului RBC

În mod similar analizei prin calibrare, estimez cu tehnici bayesiene şi analizez modelul lui Hansen şi cât de bine surprinde dinamica reală a economiei. Variabilele folosite sunt aceleaşi ca şi în procesul de calibrare.

Parametrii α, β, δ sunt calibraţi după cum s-a arătat pentru primul model. Timpul alocat pentru muncă ca şi procent din total timp disponibil, pentru lucru este estimat la 0.31. Parametrii ρ, σ (deviaţia standard a şocurilor tehnologice) şi γ (parametrul pentru preferinţe) sunt estimaţi folosind tehnicile bayesiene. Seria observabilă este gapul producţiei calculat aşa cum s-a discutat anterior.

Tabelul 3

Rezultatele estimării bayesiene

PARAMETRII	MEDIA PRIOR	MEDIA POSTERIOR	INTERVAL ÎNCREDERE	INTERVAL ÎNCREDERE	DISTRIBUȚIE PRIOR	DEVIAȚIE STANDARD
rho	0.950	0.9212	0.8764	0.9674	Beta	0.0250
gam	1.000	0.9434	-0.2597	1.6849	Normală	0.5000
e	0.010	0.0241	0.0097	0.0323	Gama Inv.	Infinită

Pentu a testa calitatea modelului estimat, voi analiza deviaţia standard a variabilelor analizate comparativ cu datele reale ca şi inter-corelaţiile dintre variabile şi producţie. În tabelul de mai jos prezint deviaţiile standard ale datelor reale, volatilitatea variabilelor relativ la producţie ca şi corelaţiile cu producţia.

Tabelul 4

Rezultatele simulării modelului Hansen, frecvenţă trimestrială

	Deviația Standard	Volatilitate Relativ la Producție	Corelații Lag 0
Consumul	1.76	*0.29*	**0.79**
Investiții	23.01	*3.83*	**0.98**
Capitalul	1.86	*0.22*	**0.38**
Orele Lucrate	4.79	*0.31*	**0.97**
Rata Dobânzii	0.27	*0.04*	**0.95**
PIB	6.00	*1.00*	**1.00**
PTF	3.12	*0.52*	**0.99**

Observăm că estimarea pentru modelul lui Hansen duce la unele predicţii mai bune, dar în acelaşi timp şi la estimări mai slabe pentru câteva dintre variabile.

În ceea ce priveşte corelaţiile, se observă o îmbunătăţire semnificativă a corelaţiile teoretice din modelul estimat. Pentru consum corelaţia teoretică este de 0.79, mai apropiată de cea reală de 0.89. De asemenea, pentru capital modelul implică o corelaţie teoretică de 0.38, similară celei din economia reală.

Modelul supraestimează însă corelaţiile dintre producţie şi investiţii, PTF, rata dobânzii sau orele lucrate. Însă aceasta este o deficienţă a întregii clase de modele RBC.

Faţă de modelul calibrat, rezultatele sunt asemănătoare în ceea ce priveşte volatilitatea producţiei, capitalului şi a ratei dobânzii. Mai slabă este însă volatilitatea teoretică pentru PTF. Modelul estimat implică însă o îmbunătăţire a volatilităţii prezise a consumului, care este în continuare însă o lipsă a modelului în raport cu datele reale.

4. Concluzii

Am analizat în acest studiu două dintre tehnicile cele mai cunoscute de estimare a modelelor structurale. Am comparat cele două tehnici folosind un model al ciclurilor reale aplicat pe economia României.

Rezultatele arată superioritatea abordării bayesiene, care permite atât estimări ale parametrilor, inclusiv ale deviaţiilor standard ale şocurilor, cât şi construirea unor intervale de încredere pentru estimările parametrilor din model.

Cu toate acestea, calibrarea rămâne o tehnică utilă mai ales în fazele iniţiale ale testării unui model, dar şi pentru modelele nonlineare care sunt mai greu de estimat folosind tehnicile econometrice existente.

Bibliografie

An, Sungbae şi Frank Schorfheide. 2007. "Bayesian Analysis of DSGE Models." *Econometric Reviews 26* (2-3): 1-60.

Campbell, J. 1994. "Inspecting the Mechanism - An Analytical Approach to the Stochastic Growth Model." *Journal of Monetary Economics 33 (3)*: 479-513.

DeJong, David şi Chetan Dave. 2007. Structural Macroeconometrics. Princeton University Press.

Dobrescu, Emilian. 2006. Macromodels of the Romanian Market Economy. Editura Economica, Bucharest.

Frisch, Ragnar. 1933. „Propagation and Impulse Problems in Dynamic Economics," in Economic Essays in Honour of Gustav Cassell. Londra, Geore Allen &Unwin, pag. 171-205.

Hansen, Gary. 1985. "Indivisible Labor and the Business Cycle." *Journal of Monetary Economics 16(3)*: 309-328.

Hansen, Gary şi J. Heckman. 1996. „The Empirical Foundations of Calibration," *Journal of Economic Perspectives 10*: 87-104.

Haavelmo, T. 1944. "The Probability Approach in Econometrics", *Econometrica*.

Koop, Gary. 2003. Bayesian Econometrics. Wiley.

Kydland, Finn şi Edward Prescott. 1982. "Time to Build and Aggregate Fluctuations." *Econometrica 50 (6)*: 1345-1369.

Kydland, Finn şi Edward Prescott. 1990. "Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth." *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review 14* (2): 3-18.

Lucas, Robert E. 1976. „Econometric Policy Evaluation: A Critique" in Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy (1): 19-46.

McCallum, Bennett T. and Edward Nelson. 1999. "An Optimizing IS-LM Specification for Monetary Policy and Business Cycle Analysis," *Journal of Money, Credit and Banking 31* (3): 296–316.

Prescott, Edward. 1986a. "Theory Ahead of Business Cycles Measurement." *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review 10(4)*: 9-22.

Prescott, Edward. 1986b. "Response to a Skeptic." *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review 10(4)*: 28-33.

Summers, Lawrence. 1986. "Some Skeptical Observations on Real Business Cycles Theory." *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review 10(4)*: 23-27.

Uhlig, Harald. 1995. "A Toolkit for Analyzing Nonlinear Dynamic Stochastic Models Easily." *Discussion Paper 101*, Institute for Empirical Macroeconomics, Federal Reserve Bank of Minneapolis.

EFECTE ALE CRIZEI ENERGETICE ASUPRA PRODUCȚIEI ŞI A CONSUMULUI DE BIOCOMBUSTIBIL ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

■

Anca DACHIN
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Criza energetică pe plan mondial şi necesitatea reducerii emisiilor de gaze în atmosferă au determinat creşterea importanței bicombustibilului ca sursă alternativă de energie. Aplicarea Directivei 2003/30/EC privind biocombustibilul a constituit un impuls pentru creşterea suprafețelor de culturi energetice şi a producției de biodiesel şi bioetanol în Uniunea Europeană. Lucrarea analizează posibilitățile României de încadrare în tendințele de creştere a producției şi consumului de biocombustibil către țintele stabilite de către UE, în condiții de competitivitate, cât şi unele efecte negative ale creşterii producției de biomasă cu scopuri energetice.*

Clasificare REL: 15F Politica în domeniul energiei

■

Provocări generate de criza resurselor energetice

Criza energetică şi schimbările climatice constituie provocări majore ale prezentului, care au un caracter global şi implică schimbarea de atitudine față de administrarea resurselor naturale şi voință politică pentru aplicarea unor măsuri concrete ce pot afecta modul actual de producție şi de consum.

Deşi există diferite viziuni privind manifestarea crizei energetice, s-a conturat totuşi consensul privind nevoia de a identifica o balanță a energiei sustenabilă pe termen lung. Prognozele arată că economia mondială nu va putea în viitor să asigure producția de petrol şi gaze necesară desfăşurării activităților umane aflate într-o continuă expansiune. Pornind de la tendințele actuale în consumurile energetice, se aşteaptă ca până în 2050 cererea mondială de energie să crească cu peste 50%. Țările în dezvoltare vor dubla cererea de energie, în asociere cu ritmurile lor înalte de creştere economică.

Uniunea Europeană este dependentă de importul de energie în proporție de peste 50% şi se prevede o creştere a acestui procent până la 70% în 2030. Creşterea cererii de energie combinată cu factorii geopolitici aduc în centrul atenției problema securității energetice şi necesitatea reorientării politicii energetice. Sectorul de transport în Uniunea Europeană acoperă peste 30% din totalul consumului de energie, fiind dependent în proporție de 98% de combustibili fosili. Întrucât depinde în mare măsură de importuri, acest sector este extrem de vulnerabil la orice perturbare a pieței mondiale.

Presiunea exercitată de o cerere de energie în continuă creştere generează tensiuni economice şi politice. Distribuția inegală a resurselor pe glob determină guvernele să utilizeze resursele energetice ca instrumente strategice pentru scopuri politice, ceea ce măreşte gradul de vulnerabilitate a consumatorilor din țările importatoare, aceştia fiind expuşi unor eventuale şocuri ale ofertei şi ale creşterii prețurilor, ce nu pot fi suportate economic. Din acest motiv, în martie 2006, a fost elaborată Cartea Verde privind dezvoltarea unei politici energetice comune şi coerente la nivelul Uniunii Europene.

Un parametru de referinţă, care exprimă tensiunea nevoi-resurse, este preţul petrolului. Acesta a variat în jurul a 60$/baril în anul 2006, s-a redus uşor în primul semestru 2007, iar apoi a crescut treptat spre 80$/baril, atingând în noiembrie niveluri record de peste 90$/baril. Se presupune că tendinţa de creştere se va menţine în viitor. Petrolul are utilizări multiple. Pentru a ilustra impactul acestor creşteri de preţ asupra consumatorilor din cadrul Uniunii Europene, se poate evidenţia creşterea preţului la combustibilul auto la pompă în unele ţări membre. Preţul combustibilului diesel a crescut în intervalul 1999-2007 de aproape cinci ori şi a avut loc un proces de convergenţă a acestuia la nivelul ţărilor membre ale Uniunii Europene (figura 1). Preţul benzinei a avut niveluri comparabile, urmând acelaşi trend.

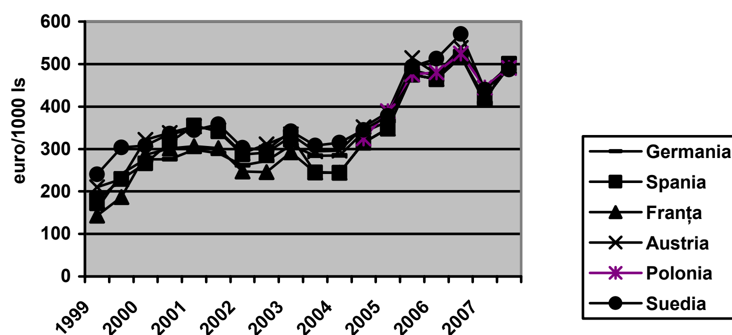


Fig.1: Evoluţia preţului fără taxe la combustibilul diesel la pompă în unele ţări membre UE, în perioada 1999-2007 Niveluri semestriale

Sursa: Eurostat, baza de date on-line

La preţul combustibilului rafinat pentru transportul auto se adaugă o acciză substanţială, care variază în UE între 2/3 şi 3/4 din preţul final, ceea ce conduce la diferenţe efective de preţ la pompă, între ţări. Întrucât aceste taxe nu sunt armonizate, guvernele ţărilor membre ale UE dispun de un spaţiu de manevră pentru a atenua şocurile de preţuri. Acesta este un motiv pentru care cererea de combustibil nu scade.

În cadrul UE, transportul contribuie cu circa 21% la emisiile de gaze de seră care determină încălzirea globală, iar acest procent tinde să crească (COM(2006) 34 final: pp.3). Pentru a răspunde obiectivelor stabilite prin Convenţia de la Kyoto, sunt necesare soluţii pentru reducerea emisiilor produse de activitatea de transport. În aceste condiţii o soluţie alternativă este creşterea proporţiei surselor de energie regenerabilă, respectiv a biocombustibilului în cazul transporturilor, astfel încât să se răspundă cerinţelor de dezvoltare durabilă, de securitate globală şi provocărilor produse de schimbările climatice.

Politica UE privind biocombustibilul

Pentru a reduce dependenţa de combustibilii fosili şi a asigura controlul asupra poluării aerului datorată emisiilor de gaze rezultate în urma activităţii de transport, Uniunea Europeană a formulat o viziune şi a adoptat măsuri prin care încurajează producţia şi consumul de biocombustibil.

Principalul impuls a fost dat de Directiva 2003/30/EC privind biocombustibilul (Comisia Europeană, 2003), care a cerut ţărilor membre UE să stabilească ţinte indicative naţionale prin care să asigure pe piaţă un nivel minim al ofertei de biocombustibil sau alţi combustibili regenerabili ce pot fi utilizaţi în transport. Directiva fixează niveluri de referinţă calculate ca pondere a biocombustibilului în total cantitate de combustibil auto (benzină şi motorină) consumată, respectiv de 2% în 2005 şi 5,75% în 2010.

În contextul mai larg al unei politici energetice coerente şi integrate, Comisia Europeană a prezentat în 2005 şi *planul de acţiune* ce vizează promovarea biomasei ca sursă de energie regenerabilă (COM(2005) 628 final). Documentul prevede măsuri de stimulare a ofertei de biomasă, în primul rând a producţiei de plante energetice prin Politica Agricolă Comună şi de sprijin financiar pentru dezvoltarea surselor de energie regenerabilă prin Politica Regională. De asemenea, se acordă o mare importanţă cercetării în domeniul biomasei prin *Programul Cadru FP7 pentru cercetare-dezvoltare*, urmărindu-se optimizarea cultivării terenurilor în scopuri energetice şi îmbunătăţirea tehnologiilor de conversie a biomasei în biocombustibil.

În 2006, Comisia Europeană a prezentat *Strategia UE privind biocombustibilul* (COM(2006) 34 final), considerată un document complementar planului de acţiune pentru biomasă. Strategia cuprinde trei obiective majore:

- Promovarea în continuare a biocombustibilului, cu condiţia ca producţia şi utilizarea acestuia să producă pe ansamblu efecte pozitive asupra mediului;
- Pregătirea pentru utilizarea pe scară largă a biocombustibilului în UE, în condiţiile competitivităţii prin costuri şi prin cercetarea biocombustibililor din generaţiei a doua;
- Explorarea oportunităţilor pentru ţările în dezvoltare.

Pentru a atinge obiectivele privind biocombustibilul sunt propuse şapte direcţii de acţiune:

1. Stimularea cererii de biocombustibil;
2. Obţinerea de beneficii pentru mediu;
3. Dezvoltarea producţiei şi distribuţiei de biocombustibil;
4. Creşterea ofertei de materie primă pentru producţia de biocombustibil;
5. Identificarea şi stimularea oportunităţilor în comercializare;
6. Sprijin pentru ţările în dezvoltare;
7. Susţinerea activităţilor de cercetare-dezvoltare.

Obiectivele şi măsurile aplicate reflectă determinarea UE în utilizarea biocombustibilului ca sursă alternativă de energie, bazându-se pe progresul tehnologic. Prima generaţie de biocombustibili este necompetitivă sub aspectul costului de producţie şi are limite tehnice de utilizare la consumator. Dar, odată cu dezvoltarea generaţiei a doua de biocombustibili se prevede utilizarea pe scară largă a noilor produse şi implicit dezvoltarea pieţei.

Evoluţii ale producţiei de biocombustibil în cadrul UE

În prezent, producţia de biocombustibil în Uniunea Europeană se bazează pe conversia plantelor energetice în etanol, biodiesel şi biogaz:

- Etanol se produce din sfeclă de zahăr sau amidon (din cereale); cea mai utilizată formă de utilizare a etanolului în Europa este un produs derivat al acestuia (etil-terţ-butil-ester - ETBE);
- Biodiesel se produce din ulei vegetal (din rapiţă, floarea-soarelui, soia şi altele) transformat în metil-ester;
- Biogaz se obţine din reziduuri organice şi plante energetice, iar producţia se realizează la scară mai mică.

Producţia primară de biocombustibil în UE a cunoscut o evoluţie explozivă începând cu anul 2003 (fig.2). În anul 2005 producţia de biodiesel a ajuns la un nivel de circa 2,88 mil tone echivalent petrol (toe) şi cca 467.200 toe bioetanol. Cei mai mari producători de biodiesel sunt Germania, Franţa şi Italia, iar pentru bioetanol sunt Spania, Germania şi Franţa (Vaninni, 2006: pp.64). Uniunea Europeană este un importator net de bioetanol din Pakistan şi Brazilia. Producţia de biogaz a atins nivelul de 5,3 milioane tone în 2006, reprezentând o creştere cu 13,6% faţă de anul anterior (EurObserv'ER, 2007). În 2005, noile state membre ale UE s-au aflat cu mult în urma ţărilor din UE15, dar în următorii ani producţia a crescut accelerat.

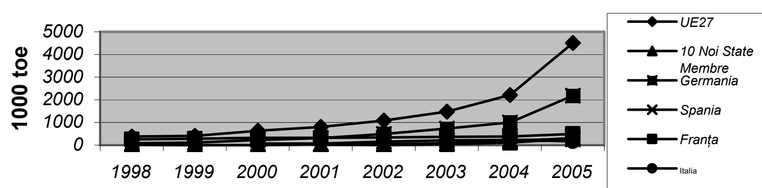


Figura 2: Producţia primară de biocombustibil în Uniunea Europeană, în perioada 1998-2005, în mii tone echivalent petrol (toe)

Sursa: Eurostat, baza de date on-line

Creşterea producţiei primare de biocombustibil s-a datorat şi măsurilor de subvenţionare a producţiei de plante energetice din agricultură. Astfel, acordarea unei plăţi suplimentare de 45€/hectar în limita a 2 milioane hectare în UE27 pentru culturi energetice a generat o creştere semnificativă a ponderii acestor culturi, inclusiv în noile state membre, depăşind limita de suprafaţă prevăzută pentru subvenţionare în 2007.

Estimările arată că suprafeţele cultivate cu rapiţă au crescut în UE27 cu 13,6% în 2007 faţă de 2006 şi cu 31,5% faţă de media anilor 2002-2006. Astfel, cultura de rapiţă constituie a patra cultură ca importanţă a suprafeţei cultivate în UE, după grâu, porumb şi orz. Cele mai mari ţări producătoare de rapiţă sunt în prezent Franţa, Germania şi Polonia. Estimarea producţiei de biomasă din alte surse (cereale, uleiuri vegetale etc.) pentru biocombustibil este însă mai dificilă, întrucât produsele agricole au utilizări alternative, iar distribuirea pe destinaţii este incertă.

În ţările UE are loc o expansiune a industriei producătoare de biocombustibil. Se constată o creştere semnificativă a capacităţilor de producţie în industria de rafinare, producătorii fiind încurajaţi şi de o politică fiscală stimulativă. Ţările membre pot acorda facilităţi fiscale pentru biocombustibil în anumite condiţii. Aceste facilităţi sunt considerate ajutor de stat şi pot fi implementate numai cu acordul Comisiei Europene, fiind justificate prin obiectivul de protecţie a mediului. La acordarea acestor facilităţi se evită o supra-compensare a activităţii.

Obiectivele UE presupun şi alte direcţii de utilizare a bioenergiei pe lângă transport, ceea ce accentuează presiunea asupra resurselor naturale. În cadrul UE agricultura este în principal orientată către produse agroalimentare, iar sectorul nu este pregătit suficient pentru produse nealimentare. Raţionalizarea utilizării resurselor în condiţiile creşterii cererii pentru plante energetice va necesita reconsiderarea politicii comerciale a UE şi creşterea importurilor. În prezent UE menţine o protecţie semnificativă la importul de etanol, respectiv o taxă de 45% ad valorem. Tarifele vamale la importul altor biocombustibili – biodiesel şi uleiuri vegetale – sunt mult mai scăzute, respectiv de 0-5% (COM(2006) 848 final: pp.7). Dezvoltarea în continuare a pieţei ar presupune reducerea protecţiei la import. Liberalizarea pieţei pune însă în discuţie o abordare globală a procesului, întrucât acesta

poate avea efecte ecologice şi sociale negative în ţări în dezvoltare ce au potenţial ridicat de producţie pentru culturi energetice (Brown, 2006: pp.31-37). Sunt necesare noi reglementări pentru piaţa internaţională de energie, inclusiv constituirea unui sistem de certificare care să garanteze respectarea anumitor criterii de mediu.

Modificări structurale ale consumului de carburanţi

Asumarea obligaţiilor privind biocombustibil de către ţările membre UE creează efecte şi asupra consumatorilor. În măsura în care nu se modifică preţul combustibilului la pompă şi nici calitatea acestuia, consumatorul nu resimte efecte negative şi consumul de biocombustibil creşte implicit. În acest caz problema este determinată de ofertă.

Statele membre pot stabili un nivel naţional al ponderii biocombustibilului în consum, situat sub nivelul de referinţă recomandat de Comisia Europeană, cu condiţia prezentării unor motivaţii adecvate. Din experienţa ţărilor membre UE rezultă că şi atingerea ţintelor propuse la nivel naţional este dificilă. Astfel, obiectivul de 2% pentru anul 2005 a fost atins şi chiar depăşit numai în Germania şi Suedia, care au dus o politică fermă în acest domeniu, dar restul ţărilor s-au situat mult sub ţinta prevăzută (fig.3).

În anul 2006, consumul total de biocombustibil în UE25 a crescut cu cca 80% faţă de 2005, ceea ce indică o accelerare a eforturilor de atingere a parametrilor stabiliţi. Componenta cea mai importantă în consumul de biocombustibil este biodieselul, care deţine o pondere de peste 70% (tabelul 1), justificată prin faptul că UE domină producţia de biodiesel pe plan mondial.

Tabelul 1

Consumul de biocombustibil în UE25, în perioda 2005-2006

	2005		2006	
	toe*	%	toe	%
Bioetanol	557.288	18.6	877.936	16.3
Biodiesel	2.245.093	75.0	3.849.210	71.6
Altele**	189.572	6.4	649.149	12.1
Total	2.991.953	100	5.376.296	100

* tone echivalent petrol

** ulei vegetal consumat în formă pură în Germania, Irlanda şi Olanda şi biogaz consumat în Suedia

Sursa: EurObserv'ER, Biofuels Barometer, Mai 2007

Ratarea obiectivului intermediar prevăzut pentru 2005 şi creşterea presiunii pe piaţa energiei au determinat Uniunea Europeană să reanalizeze situaţia şi să găsească noi căi de stimulare a consumului de combustibil alternativ. Astfel, în anul 2007, Consiliul European a aprobat două obiective importante privind evoluţia în continuare a consumului de biocombustibil, care urmează să fie transpuse într-o directivă a Comisiei Europene:

- atingerea ponderii de 20% a energiei regenerabile în totalul consumului de energie din cadrul Uniunii Europene până în anul 2020;
- atingerea ponderii de 10% a biocombustibilului în consumul total de benzină şi motorină pentru transport până în anul 2020 în toate ţările membre UE, la costuri acceptabile.

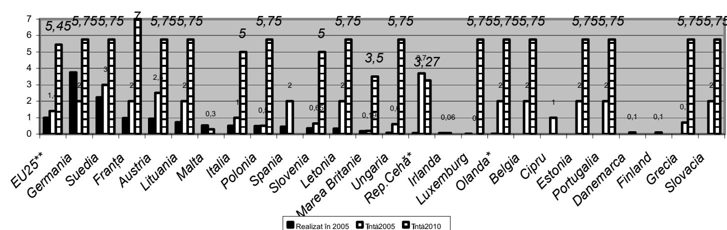


Fig.3: Ținte indicative naționale privind ponderea biocombustibilului în consumul total de carburanți pentru anii 2005 şi 2010 şi nivelul realizat în 2005 (în %)

*2006; ** Ponderea rezultată din țintele naționale pentru 2010 raportate de către țările membre UE;
Sursa: Biofuel Progress Report, COM(2006) 845 final, Brussels, 10.01.2007, pg.15-16 European a specificat că țintele naționale vor fi definite în funcție de situația şi potențialul fiecărei țări în parte.

Îndeplinirea acestor obiective ambițioase necesită schimbări tehnologice şi costuri suplimentare la consumator. În prezent se pune problema modificării reglementărilor privind calitatea combustibilului. Revizuirea propusă constă în creşterea procentului de biocombustibil la 10% prin încorporare în combustibilul destinat transportului, dar fără introducerea unui nou sistem de distribuție sau a unei etichetări specifice de combustibil în punctele de comercializare. Aceste schimbări presupun însă modificări constructive ale motoarelor autovehiculelor şi o garanție din partea industriei de automobile pentru buna lor funcționare cu noul carburant. Este probabil ca autovehicolele cu motoare adaptate să fie mai scumpe, iar situația celor nemodificate, dar aflate în circulație, devine incertă.

Un efect indirect al creşterii importanței combustibilului alternativ este potențialul de creştere a prețurilor alimentelor, în cazul unei utilizări neadecvate a terenului agricol şi a altor resurse care au utilizări alternative. Acest trend ar putea fi favorabil fermierilor, dar ar putea conduce la conflicte sociale.

România răspunde cerințelor Uniunii Europene

Pentru a răspunde cerințelor formulate de UE în domeniul bioenergiei, România a creat cadrul legislativ prin H.G. nr.1844/2005 privind promovarea utilizării biocarburanților şi a altor carburanți regenerabili pentru transport. Documentul asigură transpunerea prevederilor Directivei 2003/30/CE, inclusiv susținerea angajamentelor de introducere a cotelor obligatorii de 2% biocombustibil în totalul consumului de carburanți pentru transport în anul 2007 şi de 5,75% în 2010. Pentru ținta de 10% în 2020, în cazul în care va fi adoptată de Comisie, vor fi necesare măsuri suplimentare în plan economic şi legislativ.

Producătorii români şi străini consideră că România are un potențial important de dezvoltare a producției de biocombustibil şi a pieței datorită potențialului agricol şi forestier, ce poate fi pus în valoare sub constrângerile impuse de angajamentele de aliniere la obiectivele şi standardele UE. Materia primă ce va fi utilizată pentru producția de biodiesel este rapița, floarea-soarelui şi soia, iar pentru bioetanol porumbul, sorgul zaharat, sfecla de zahăr, cartofii, reziduurile din exploatări forestiere sau lemnul de foc.

Subvențiile acordate producătorilor agricoli în 2007 au sporit substanțial interesul pentru culturile energetice. Cel mai evident semnal este triplarea suprafeței cultivate cu rapiță, respectiv de la cca.110.110 hectare în 2006 la 349.000 hectare în 2007, ceea ce aduce România pe poziția a cincea în UE din acest punct de vedere (Eurostat). În cazul altor

culturi, separarea pe destinaţii a suprafeţelor cultivate şi a producţiei este mai dificil de realizat, dar va fi un element de monitorizare a producţiei agricole.

România face deja eforturi de a produce biocombustibil pentru piaţa internă şi de a atinge ţinta pe 2007, capacitatea de producţie fiind asigurată de întreprinderi în funcţiune sau care se pregătesc pentru producţie conform standardelor de calitate EN 14214. Între aceste întreprinderi se numără Autoelite Baia Mare, Prio-Combustibil Lehliu, Ulerom Vaslui, Expur Urziceni, Ultex Ţăndărei, Ulcom Slobozia, Argus Contanţa etc.

Expansiunea suprafeţelor cultivate cu materie primă pentru biocombustibil va fi încurajată şi acceptată în condiţiile unui raport favorabil cost-beneficiu. Existenţa unor suprafeţe necultivate în prezent poate fi un argument în favoarea extinderii culturilor de plante energetice. Cu toate acestea, capacitatea gospodăriilor de subzistenţă, dar şi a micilor fermieri de a accede la sprijinul financiar acordat pentru producţie este relativ redusă, astfel încât este posibil ca în viitor culturile energetice să concureze producţia agroalimentară în fermele comerciale de dimensiuni mai mari şi cu nivel de competitivitate mai ridicat, care îşi folosesc integral suprafeţele agricole. În lipsa unei legislaţii prin care să se controleze procesul, pot să apară conversii necontrolate a destinaţiilor terenurilor, accelerarea eroziunii solurilor fragile din punctul de vedere ecologic şi reducerea biodiversităţii.

Avantajul comparativ al României ce decurge din condiţiile naturale favorabile pentru agricultură este diminuat de randamentele la hectar mai reduse faţă de alţi mari producători de plante energetice din UE. Din acest motiv în România s-au introdus restricţii la asigurarea sprijinului pentru culturile energetice, subvenţiile fiind acordate numai dacă se depăşeşte un anumit nivel al randamentului la hectar, diferenţiat pe culturi. Fabricarea biocombustibililor obţinuţi pe baza unor producţii cu randamente scăzute, care necesită însă consumuri de carburanţi fosili în producţia agricolă şi în prelucrarea ulterioară, poate genera mai multe emisii de gaze de seră decât utilizarea combustibililor pe bază de petrol.

Insuficienţa materiei prime şi instabilitatea producţiei agricole, ca şi costul relativ ridicat al culturilor energetice în România, îi determină pe unii producători de carburanţi, obligaţi să asigure amestecul cu biodiesel sau bioetanol, să prefere importurile. Avantajul apropierii geografice de sursele de materii prime poate însă contrabalansa deficienţele menţionate.

Producţiile efective şi investiţiile în domeniul biocombustibilului în anul 2007 vor oferi repere importante în evaluarea eforturilor României de valorificare a resurselor sale interne în producţia de biomasă şi de dezvoltare a industriei de prelucrare.

Bibliografie

Brown, Lester - *Plan B 2.0 – Salvarea unei planete sub presiune şi a unei civilizaţii în impas,* Earth Policy Institute, Editura Tehnică, Bucureşti, 2006

European Commission – *An EU Strategy for Biofuels*, COM(2006) 34 final, Brussels 8.02.2006

European Commission – *Directive 2003/30 EC on the promotion of the use of biofuels or other renewable fuels for transport*, Directive of the European Parliament and of the Council, 8.05.2003 European Commission – *Biomass Action Plan*, COM(2005) 628 final

European Commission – *Renewable Energy Road Map. Renewable energies in the 21st century: building a more sustainable future*, COM (2006) 848 final, Brussels, 10.01.2007

EurObserv'ER – *Biofuels Barometer*, May 2007

Vannini, Luigi / Aragrande, Maurizio / Gentile, Enrica – *Study on Implementing the Energy Crops CAP Measures and Bio-Energy Market*, final report, Department of Agricultural Economics and Engineering, University of Bologna, Nov.2006

PIAȚA PRODUSELOR AGRICOLE: IMPACTUL CARACTERISTICILOR PRODUSELOR AGRICOLE ASUPRA COMERȚULUI



Vincențiu VEREŞ
Asistent universitar drd.
Maria MORTAN
Conferențiar universitar drd.
Universitatea "Babeş-Bolyai", Cluj-Napoca,

Rezumat: *Comerțul cu produse agricole are o serie de particularități care provin de la un set de caracteristici specifice produselor agricole care imprimă pieței produselor agricole caracterul fizic. Produsele agricole sunt produse biologice aceasta fiind caracteristica fundamentală. De asemenea produsele agricole posedă o serie de caracteristici cantitative, calitative dar şi particularități ce provin din mediul economic ce influențează modul în care comercializate acestea. Sezonalitatea, zonalitatea, „economicitatea scăzută", structura de producție rigidă, problemele de recoltare şi manipulare sunt cele mai importante caracteristici cantitative iar calitatea greu cuantificabilă a produselor agricole, perisabilitatea, fragilitatea, caracteristicile inițiale modificabile în timp sau faptul că procesele bio-chimice continuă şi după recoltare sunt caracteristici calitative. Pe lângă acestea se adaugă şi faptul că structura producătorilor agricoli este eterogenă, asocierea lipseşte între aceştia. Comerțul cu produse agricole este complet diferit de orice alt tip de comerț, iar piața produselor agricole este organizată astfel încât să se plieze pe aceste caracteristici.*

Cuvinte-cheie: produs agricol, biologic, caracteristică, comerț, piața produselor agricole.

Clasificarea REL: 7E, 15B.



În primul rând produsele agricole sunt produse biologice. Această caracteristică fundamentală conferă comerțului cu produse agricole trăsături distincte față de comerțul cu produse industriale. Importanța produselor agricole este de necontestat în viața omului. Ele nu pot fi înlocuite din alimentația umană datorită însăşi naturii omului. În alimentația umană trebuie să se regăsească atât proteine cât şi glucide, lipide, elemente minerale şi vitamine care să asigure funcționarea optimă a organismului. Potrivit Organizației Națiunilor Unite pentru Alimentație şi Agricultură (F.A.O.) şi Organizației Mondiale a Sănătății (O.M.S.) o alimentație rațională, sănătoasă trebuie să respecte patru legi esențiale: legea cantității, legea calității, legea echilibrului şi legea adecvării. Necesarul zilnic de glucide, lipide şi proteine se poate acoperi exclusiv prin consumul de produse alimentare care au la bază produsele agricole (vegetale sau animale), iar necesarul de substanțe minerale şi vitamine poate fi acoperit şi din consumul de produse neagricole naturale sau sintetice (Stănescu, 1996). Cercetările care au vizat evoluția alimentației umane au scos în evidență posibilitatea segmentării acesteia în şase perioade cărora le corespund şase generații specifice de alimente (Niculescu, 1983; Niculescu,1988). La momentul actual se manifestă etapa a şasea, de afirmare a principiilor alimentației biologice sau alimentația ecologică. Alimentele ecologice se caracterizează prin:

- Valoare nutritivă ridicată, cel puţin sub aspectul valorii igienice şi biologice, ceea ce presupune, printre altele, consumul de produse agricole în stare proaspătă sau cu un grad scăzut de prelucrare industrială;
- compoziţie chimică lipsită de organisme modificate genetic şi de derivatele lor;
- calitatea ecologică a produselor.

În acest context produsele agricole biologice şi cele alimentare obţinute din aceste produse, dar care au un grad scăzut de prelucrare industrială capătă o importanţă deosebită.

De-a lungul timpului au existat încercări de înlocuire a unora dintre produselor agricole alimentare cu substanţe netradiţionale şi neconvenţionale, unele dintre ele dovedindu-se nerentabile din punct de vedere economic şi extrem de periculoase din punct de vedere biologic (Micu, Segal,1989; Muste, 2001). Chiar şi produsele agricole nealimentare sunt greu de înlocuit sau uneori imposibil de înlocuit ca materii prime pentru diverse industrii datorită calităţii lor (Jurcă, 1994).

Pe lângă faptul că nu pot fi înlocuite, produsele agricole sunt biodegradabile, sunt nepoluante şi în consecinţă oferă perspective de a înlocui ele însele alte produse convenţionale ce de exemplu carburanţii (Jurcă, 1994).

Datorită faptului că sunt produse biologice, clima influenţează decisiv cantitatea şi calitatea producţiilor obţinute. Variaţiile de precipitaţii, ale temperaturii, dezvoltarea şi răspândirea bolilor şi a dăunătorilor sunt doar câtiva dintre factorii incontrolabili care influenţează producţia agricolă. Toate aceste condiţii generează discrepanţe între producţia previzionată şi cea efectiv obţinută, influenţând puternic oferta de produse agricole.

Pornind de la trăsătura lor fundamentală – produse biologice – se pot delimita o serie de **caracteristici derivate** ale produselor agricole care conferă comerţului particularităţi distincte faţă de comerţul cu produse neagricole.

Aceste caracteristici pot fi delimitate folosind diverse criterii de clasificare, însă din punctul de vedere al temei cercetate, reţinem un singur criteriu şi anume din punctul de vedere al impactului pe care factorii naturali îl au asupra comerţului cu produse agricole. Din această perspectivă putem delimita două tipuri de caracteristici: **cantitative şi calitative.**

A. Cele mai importante caracteristici cantitative sunt: ▪ sezonalitatea şi zonalitatea producţiei agricole; ▪ „economicitatea” scăzută a produselor agricole; ▪ structura de producţie relativ rigidă; ▪ problemele de recoltare şi manipulare; ▪ eterogenitatea producătorilor agricoli.

▪ În primul rând trebuie scos în evidenţă faptul că producţia agricolă este variabilă în timp şi spaţiu.

Ea este **variabilă în timp (sezonieră)** tocmai datorită faptului că produsele agricole sunt organisme vii supuse unor procese biologice fireşti, naturale ale vieţii, fie că este vorba de produsele vegetale sau fie de cele animale. În agricultură, ca trăsătură distinctă faţă de alte ramuri ale economiei în special faţă de industrie, procesul de producţie este o împletire a proceselor economice cu cele naturale, biologice (Samochiş, 2006).

Dacă excludem unele produse animale, ca de exemplu laptele, producţia agricolă nu poate fi obţinută constant, pe tot timpul anului şi este cunoscută sub denumirea de „ofertă punctuală” (Saccomandi, 1991: p.62) sau inconstantă în timp, urmând precis şi imperturbabil ritmul biologic. Producţia „punctuală” sau limitată în timp a produselor agricole destinate comercializării se confruntă cu un consum care, dimpotrivă este continuu. Fiind variabilă, producţia agricolă capătă un caracter rigid în timp iar de aici rezultă o consecinţă importantă pentru comercializare şi anume **apariţia sezoanelor de consum adaptate la sezoanele de producţie**.

Pentru a învinge această barieră existentă între producţie şi consum, produsele agricole trebuie conservate. Conservarea şi stocarea produselor agricole nu trebuie

confundată cu transformarea lor care are drept scop schimbarea formei produsului, cum este de exemplu transformarea grâului în făină. Acţiunea de conservare presupune cheltuieli suplimentare care vor influenţa în mod direct oferta şi preţurile produselor agricole destinate comercializării.

Conservabilitatea produselor agricole atrage după sine cheltuieli suplimentare, pe care producătorul le poate recupera printr-un preţ mai mare în viitor. Pentru produsele stocabile, conservarea este o alternativă viabilă în timp ce pentru produsele perisabile, **cheltuielile de conservare sunt extrem de mari** şi în consecinţă se manifestă o tendinţa de diminuare şi chiar eliminare a lor.

De asemenea, sezonalitatea producţie agricole impune o serie de restricţii în ceea ce priveşte logistica, în sensul conceperii unor canale de distribuţie cât mai scurte pentru comercializarea produselor agricole.

Producţia agricolă este **variabilă în spaţiu** sau altfel spus vorbim de **zonalitatea producţiei agricole**. Întrucât producţia agricolă este dependentă de pământ, ca principal mijloc de producţie, ea capătă un caracter rigid, imobil. Distanţele, uneori mari, dintre zonele de producţie şi cele de consum determină apariţia cheltuielilor de transport, a căror pondere în costul total al produsului comercializat este, uneori, foarte ridicată.

În consecinţă se impune o organizare cât mai eficientă a deplasării produselor dinspre zonele de producţie către marile centre urbane, unde este concentrată cererea. O consecinţă importantă a zonalităţii producţiei agricole este aşadar **necesitatea adaptării zonelor de consum la cele de producţie**. Această adaptare presupune **învingerea cheltuielilor mari de transport**, care influenţează în final preţul produselor agricole.

Zonalitatea producţiei agricole determină manifestarea caracterului rezidual al oferfei şi apariţia **„pieţelor reziduale"** atât la nivel zonal, naţional cât şi la nivel mondial, având în vedere faptul că producţia agricolă este destinată, în principal, acoperirii consumului intern, cantităţile ce depăşesc acest nivel fiind exportate.

▪ În al doilea rând, produsele agricole se caracterizează printr-o „economicitate" redusă, aşa cum reiese din tabelul 1

Tabelul 1

Compoziţia chimică a principalelor produse agricole

Produse vegetale		*Principalele componente %*					
		Apă	**Glucide**	**Proteine**	**Lipide**	**Celuloză**	**Cenuşă**
Cereale (boabe)		**15**	65-75	7-10	2-5	1-4	2-3
Leguminoase pentru boabe		**10-15**	25-35	40-50	3-5	5-10	5
Plante oleaginoase		**10**	15-25	15-35	40-60	10-20	5
Cartoful		**66-88**	8,7-26,2	0,8-0,9	0,04-1,0	0,2-2,5	0,4-1,9
Sfecla de zahăr		**75**	17,5	4,0	1,0	1,5	1,0
Legume		**80-95**	1-15	0,5-7	0,1-0,6	0,3-2,2	0,3-1,9
Fructe		**70-93**	5-20	0,1-2,3	0,1-1,7	0,2-2,6	0,2-1,1
Ouă	Albuş	**87**	0,3-0,5	11-12	Urme	-	-
	Gălbenuş	**46-54**	Urme	16-17	32-36	-	-
Produse animaliere		**Apă**	**Glucide**	**Proteine**	**Lipide**	**Lactoză**	**Substanţe minerale**
Lapte		**80-88**	-	3,5-5,7	3,5-7,7	3,9-4,8	0,7-0,9
Carne		**50-70**	-	13-22	10-30	-	0,6-1

Prelucrat după: Frăţilă, Rodica, Studiul mărfurilor alimentare, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 1997, p.9, 35, 132, 140, 172; Muste, Sevastiţa, Materii prime vegetale, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2001, p.101, 137, 160, 171.

Exceptând unele produse (cerealele, leguminoasele pentru boabe şi plantele oleaginoase), putem observa că majoritatea produselor agricole au un conţinut ridicat în apă şi în consecinţă un conţinut mic în substanţă uscată.

Raportul dintre conţinutul în apă şi substanţe specifice (glucide, proteine, lipide, celuloză şi cenuşă pentru produsele vegetale, respectiv substanţe protidice, substanţe grase şi substanţe minerale pentru produsele de origine animală) este de 2:1 în cazul cărnii, de 8:1 sau chiar 9:1 cum este cazul fructelor, legumelor, cartofilor, sfeclei de zahăr, ouălelor şi laptelui.

În consecinţă cantităţile consumate (prelucrate) pentru obţinerea unei anumite cantităţi de substanţă uscată sunt foarte mari, de aici şi „economicitatea" scăzută a produselor agricole.

Această caracteristică influenţează în mod direct comerţul cu produse agricole, în sensul **creşterii volumului tranzacţiilor**. În acelaşi timp apar **dificultăţi în prognozarea cantităţilor ce vor fi obţinute şi comercializate** deoarece conţinutul în apă se modifică pe toată perioada vieţii produsului, chiar şi după recoltarea produselor, în timpul condiţionării, manipulării, transportului şi depozitării.

- În al treilea rând, structura de producţie din agricultură este relativ rigidă.

Structura de producţie a exploataţiilor agricole are implicaţii specifice, diferite de a celorlalte tipuri de întreprinderi. Dacă întreprinderile industriale, de regulă, se organizează pe ramuri distincte (o singură ramură), în agricultură, ca urmare a particularităţilor acesteia, se organizează prin îmbinarea mai multor ramuri deoarece: • valorificarea pământului se face prin culturi diferite, datorită caracteristicilor diferite ale acestuia; • tehnologia aplicată este diferită pentru diferite culturi; • în urma procesului de producţie rezultă atât produse principale cât şi secundare; • împletirea procesului de producţie cu cel de reproducţie (Samochiş, 2006).

Structura de producţie din agricultură este variabilă în timp şi spaţiu (aspect detaliat anterior). Mai mult decât atât, ea este deosebit de complexă datorită relaţiilor ce se stabilesc între elementele componente – ramurile de producţie. Dacă la toate acestea se adaugă şi caracteristica esenţială a agriculturii – produsele agricole sunt produse biologice, care urmează un ciclu natural imperturbabil – atunci putem observa **caracterul rigid al structurii de producţie**, atât al culturilor (mai ales cele multienale) cât şi a efectivelor de animale.

Principalele consecinţe ale rigidităţii structurii de producţie sunt:

- **pe termen scurt**, volumul producţiei agricole este **variabil** fiind determinat de structura de producţie (potenţialul agricol) existentă şi de acţiunea factorilor naturali – climatici şi biologici;

- **pe termen lung** structura de producţie este **modificabilă**. Oferta produselor agricole este influenţată, aşadar de modificarea potenţialului de producţie, de natura şi calitatea producţie, de inovaţiile tehnice şi tehnologice etc.

Aşadar, ţinând cont de durata mare a ciclului de producţie din agricultură, oferta de produse agricole nu se poate adapta, pe termen scurt şi se adaptează greu, pe termen lung, la modificările cererii de pe piaţă.

- În cel de-al patrulea rând trebuie menţionate problemele de recoltare şi manipulare a produselor agricole.

În agricultură, spre deosebire de alte ramuri, finalizarea procesului de producţie are loc odată cu recoltarea produselor agricole.

În producţia vegetală, plantele – ca obiect al muncii – sunt efectiv şi direct legate de pământ, fiind dispuse într-o anumită manieră în spaţiu, ceea ce face ca cea mai mare parte a operaţiilor, implicit recoltarea, să se efectueze prin deplasarea mijloacelor şi a forţei de muncă pe suprafeţe relativ întinse (Samochiş, 1997: p.43). Dificultatea obţinerii produselor agricole este accentuată de folosirea pe scară largă a muncii manuale. Mai mult decât atât,

recoltarea se desfăşoară în directă dependenţă de factorii naturali, cu consecinţe deosebite asupra cantităţii şi calităţii producţiilor obţinute. Atât recoltarea cât şi transportul şi manipularea dacă sunt efectuate corespunzător (momentul ales, metodele şi mijloacele utilizate) pot să contribuie la menţinerea cantităţii şi calităţii producţiei, rezultate în urma aplicării lucrărilor anterioare sau, dimpotrivă să le diminueze (Voicu, Dobre, 1999).

În creşterea animalelor, chiar dacă nivelul de comasare a obiectelor muncii (animalele) este ridicat, spre deosebire de producţia vegetală, consumul de muncă în obţinerea produselor este de asemenea însemnat (Samochiş, 1997: pp.68-69).

Toate acestea au drept consecinţă **dificultăţi în mecanizarea procesului de recoltare** (mai evident în cazul producţiei vegetale) şi a unui **consum ridicat de forţă de muncă.**

Acelaşi consum ridicat de forţă de muncă se regăseşte şi în procesul de manipulare a produselor agricole. În orice etapă a lanţului de comercializare este nevoie ca produsul să fie ambalat şi despachetat, încărcat şi descărcat, transportat şi depozitat, însă suma totală a cheltuielilor de manipulare poate fi destul de ridicată, tocmai datorită preponderenţei muncii umane.

- În al cincilea rând, structura producătorilor (ofertanţilor) agricoli este eterogenă.

În prezent structura exploataţiilor agricole din România este eterogenă, preponderent formată din exploataţii agricole de mici dimensiuni, aşa cum rezultă din tabelul 2

Faţă de Uniunea Europeană, unde ponderea exploataţiilor agricole ce deţin suprafeţe mai mici de 5 ha este de 61,9%, în România acest procent se apropie de 94%. Dintre acestea din urmă peste 90% sunt exploataţii agricole individuale (Samochiş, Vereş, 2004: pp.319-327), a căror situaţie economică este relativ instabilă.

Tabelul 2

Structura exploataţiilor agricole, pe grupe de dimensiune în 2005 (mii)

	≤ 5 ha	5<10 ha	10<30 ha	30<50 ha	> 50 ha	Total
E.U. – 25	6110,1	1293,8	1384,5	413,1	669,3	9870,7
% din total	*61,9*	*13,11*	*14,03*	*4,19*	*6,78*	*100*
E.U. – 15	3533,0	763,8	958,3	363,0	620,5	6238,6
% din total	*56,63*	*12,24*	*15,36*	*5,82*	*9,95*	*100*
România	4205,1	218,9	42,9	4,0	14,1	4484,9
% din total	*93,76*	*4,88*	*0,96*	*0,09*	*0,31*	*100*

Sursa: EUROSTAT

Mai mult decât atât, datele Recensământului General Agricol (RGA) ne arată un număr de 3.429.466 exploataţii agricole (reprezentând 76,5% din totalul exploataţiilor agricole) care produc numai pentru consumul propriu, respectiv un număr de 951.945 (adică 21,2% din total) care produc peste nevoile interne şi a căror surplus este destinat pieţei şi doar 103.482 (2,3% din total) exploataţii care produc în principal pentru piaţă.

În consecinţă, **cantităţile oferite spre comercializare de aceste exploataţii agricole sunt mai reduse** tocmai datorită preponderenţei autoconsumului, chiar dacă oferta de produse agricole depinde de un complex de factori.

Pe lângă structura eterogenă a producătorilor agricoli se poate remarca şi **slaba lor organizare**, sub toate formele. Statisticile şi rapoartele din U.E. şi România arată că asocierea din agricultura românească este extrem de redusă, fie că este vorba de asociaţii agricole de producţie şi societăţi agricole (în număr de 2261) sau societăţi comerciale (6138), fie că este vorba de exploataţii agricole cooperatiste (87), toate reprezentând sub 1% din totalul exploataţiilor agricole.

Principala consecinţă a acestei realităţi este influenţa redusă pe care producătorii agricoli o manifestă pe piaţa produselor agricole.

Lipsa asocierii nu permite obţinerea unor venituri ridicate întrucât producătorii individuali nu pot influenţa preţurile. De asemenea, pieţele (în marea lor majoritate) nu sunt

transparente pentru producători individuali şi în consecinţă ei nu pot anticipa fenomenele care au loc pe piaţă. Nu în ultimul rând trebuie amintită concurenţa din ce în ce mai puternică pe pieţele produselor agricole care impune asocierea între producători (Istudor, 2000: p.199).

B. Printre caracteristicile care influenţează nivelul calitativ al produselor agricole se numără: ▪ calitatea greu cuantificabilă a produselor; ▪ menţinerea calităţii iniţiale a produselor; ▪ continuarea proceselor bio-chimice chiar şi după recoltarea produselor agricole.

▪ Calitatea produselor este greu de cuantificat şi reprezintă prima caracteristică la care ne vom referi.

Evaluarea calităţii produselor agricole este astăzi, potrivit merceologiei moderne, un proces care se bazează pe conceptul de valoare nutritivă. Valoarea nutritivă cuprinde patru dimensiuni indisolubile: valoare psihosenzorială, valoare energetică, valoare biologică şi igienică (Segal, 1983).

Valoarea psihosenzorială, respectiv valoarea organoleptică şi estetică, este cea care dă imboldul cumpărării unui produs. De altfel, proprietăţile organoleptice constituie primul criteriu de apreciere a calităţii, influenţând selectarea şi acceptabilitatea produselor agricole, care de cele mai multe ori având un înalt grad de subiectivitate.

Caracteristicile generale care definesc valoarea psihosenzorială a produselor agricole sunt (Diaconescu, Păunescu, 1982): culoarea, mirosul, gustul, aroma, forma, aspectul, mărimea, textura, consistenţa, fermitatea şi caracteristicile de palatabilitate. Există şi caracteristici specifice pe grupe de produse cum ar fi suculenţa pulpei, turgescenţa şi starea de prospeţime – pentru fructe şi legume. La produsele agricole s-a putut observa modificarea valorii psihosenzoriale în diferitele etape din ciclul de viaţă al produsului, ceea ce face ca valoarea psihosenzorială să se modifice la rândul ei (Banu, 2000).

Numărul mare de caracteristici (generale şi specifice) ce trebuie urmărite în aprecierea calităţii produselor agricole, metodele şi procedeele multiple şi complexe de cuantificare a acestora alături de faptul că aceste caracteristici se modifică în timp ne întăresc afirmaţia potrivit căreia calitatea produselor este dificil de cunatificat.

Cea mai importantă consecinţă ce derivă de aici este că **piaţa produselor agricole are un puternic caracter fizic**, ceea ce înseamnă că produsele trebuie să fie prezente în momentul efectuării tranzacţiei în vederea aprecierii calităţii lor.

▪ În al doilea rând trebuie menţionat că produsele agricole îşi pierd treptat caracteristicile iniţiale.

După încheierea procesului de recoltare, aşa cum am arătat anterior, produsele agricole îşi pierd în timp calităţile. Pentru a înlătura această problemă, produsele agricole pot fi consumate în stare proaspătă sau pot fi conservate şi prelucrate industrial imediat după recoltare.

Dacă luăm în considerare prima alternativă, consumarea în stare proaspătă, atunci buna organizare a procesului de comercializare devine o consecinţă evidentă, iar piaţa produselor agricole capătă o importanţă deosebită.

În acest context, se impune scurtarea timpului de comercializare prin scurtarea canalului de distribuţie (vânzarea directă către consumator prin intermediul pieţelor producătorilor) şi/sau amplasarea pieţelor în apropierea zonelor de producţie (exemplul pieţelor cu licitaţie din Olanda). Astfel, organizarea pieţelor produselor agricole trebuie să permită tranzacţionarea unor cantităţi mari într-un timp foarte scurt în timp ce transportul trebuie să se desfăşoare, de asemenea, în cel mai scurt timp. Altfel spus, **piaţa produselor agricole capătă un caracter fizic**.

Cea de-a doua alternativă presupune fie conservarea (aspect pe care l-am dezbătut în paginile anterioare), fie prelucrarea industrială a produselor. Principala consecinţă desprinsă din dorinţa de a păstra valoarea iniţială a produselor este că în industria alimentară transformarea lor în alimente presupune de cele mai multe ori **folosirea aditivilor**

alimentari sau a "E"-urilor, cum sunt ei cunoscuţi în limbajul curent. Cu toate că există şi "E"-uri naturale a căror prezenţă în alimente nu este catalogată ca fiind periculoasă, majoritatea sunt considerate deosebit de periculoase pentru sănătatea omului (Socaciu, 2001). Mai mult decât atât, rapoartele organizaţiilor internaţionale (ONU, 2006; WHO, 2006) arată că mortalitatea în rândul populaţiei globului, cauzată de consumul alimentelor îmbogăţite cu substanţe artificiale ("E"-uri) se află pe locul al treilea, după consumul de droguri şi medicamente şi după accidentele de circulaţie. În acest context, consumarea produselor agricole în stare proaspătă şi a alimentelor neaditivate devină prioritară, aspect sugerat şi de medici şi nutriţionişti din cadrul FAO/OMS.

▪ În cel de-al treilea rând, produsele agricole se caracterizează prin aceea că procesele biologice se continuă şi după încheierea procesului de recoltare.

▪ Această caracteristică pleacă de la faptul că agricultura este o activitate care reprezintă un fel de "industrializare naturală" (Saccomandi, 1991: p.62) prin procesul de fotosinteză şi generează, cel puţin în producţia vegetală, mărfuri care sunt şi rămân vii, supuse proceselor biologice ca orice alt organism care se naşte, creşte şi moare. Ca urmare, după recoltare în interiorul produselor agricole se continuă procesele biologice şi chimice, la intensităţi diferite în funcţie de mai mulţi factori: provenienţa produsului, compoziţia chimică, condiţiile de păstrare şi depozitare etc.

Astfel, în cazul unora dintre produsele agricole (este cazul legumelor şi fructelor, laptelui, cărnii etc.) procesele bio-chimice se continuă la intensităţi ridicate, de multe ori etapa de coacere, de maturizare are loc după încheierea recoltării. Aceste este unul dintre motivele pentru care ele sunt considerate perisabile. În cazul altora (de exemplu cerealele) procesele se desfăşoară la intensităţi reduse şi în consecinţă pot dura de la câteva săptămâni la câteva luni, conferind acestora posibilitatea stocării. Indiferent însă de intensitatea cu care se desfăşoară, procesele amintite conduc în final spre acelaşi deznodământ: degradarea şi descompunerea produselor agricole.

Principala consecinţă a acestor procese bio-chimice este că **afectează calitatea produselor şi deci, valoarea acestora**. Pentru a împiedica acest lucru este necesar ca produsele să fie consumate în stare proaspătă, conservate sau prelucrate industrial – aspecte dezbătute anterior.

Din punctul de vedere al procesului de comercializare această caracteristică se traduce printr-o corelare perfectă a perioadei de recoltare cu cea de vânzare, rolul cel mai important fiind deţinut de modul în care este organizată piaţa produselor agricole.

Toate aceste caracteristici imprimă comerţului cu produse agricole, implicit pieţelor produselor agricole un puternic caracter fizic. Antonio Piccinini într-una din lucrările sale (Piccinini, 1998: p.16) vorbeşte de caracterul fizic imprimat pieţelor produselor agricole tocmai de aceste caracteristici ale produselor agricole la care am făcut referire. De asemenea el precizează că piaţa produselor agricole se diferenţiază de alte pieţe tocmai prin acest caracter fizic.

Piaţa produselor agricole are aşadar un caracter fizic din următoarele considerente:

- ✓ În primul rând produsele agricole – ca obiect al schimburilor dintre producători (vânzători) şi cumpărători – sunt prezente fizic în momentul efectuării tranzacției. Singura excepție este bursa agricolă unde prezența întregii cantități de produse agricole nu este posibilă datorită volumului mare al tranzacțiilor, dar produsele agricole sunt reprezentate de aşa numitele „mostre” necesare pentru a aprecia caracteristicile lor;
- ✓ În al doilea rând, producătorul agricol – ca reprezentant al vânzătorilor şi cumpărătorul – ca reprezentant al consumatorului se întâlnesc direct, față în față pentru a săvârşi actul de schimb;
- ✓ În al treilea rând, întâlnirea dintre produsele agricole, vânzători şi consumatori se desfăşoară într-un spațiu fizic bine delimitat.

Considerate ca fiind cele mai importante, aceste caracteristici se completează, se condiționează reciproc, se întrepătrund şi au impact direct asupra desfăşurării comerțului cu produse agricole. Modul în care aceste trăsături acționează aspra procesului de comercializare poate fi urmărit în figura 2

<table>
<tr><td colspan="4">Caracteristica esențială
Produsele agricole – produse biologice</td></tr>
<tr><td>Caracteristici cantitative</td><td colspan="2">IMPACTUL ASUPRA COMERCIALIZĂRII PRODUSELOR AGRICOLE</td><td>Caracteristici calitative</td></tr>
<tr><td>Sezonalitatea</td><td>Apariția sezoanelor de consum adaptate la cele de producție
Cheltuieli mari de conservare</td><td rowspan="2">Comercializarea se face prin prezența produselor agricole în momentul tranzacției
Piața produselor agricole are caracter fizic</td><td rowspan="2">Calitatea produselor este greu de cunatificat</td></tr>
<tr><td>Zonalitatea</td><td>Apariția zonelor de consum, adaptate la cele de producție
Cheltuieli mari de transport
Apariția piețelor “reziduale”</td></tr>
<tr><td>“Economicitatea”scăzută</td><td>Creşterea volumului tranzacțiilor
Prognozarea dificilă a cantităților care se vor produce şi comercializa</td><td rowspan="3">Folosirea aditivilor periculoşi (E-urile) pentru sănătatea umană
Piața produselor agricole are caracter fizic</td><td rowspan="3">Caracteristicile inițiale se modifică în timp</td></tr>
<tr><td>Structura de producție este rigidă</td><td>Pe termen scurt volumul producției este variabil
Pe termen lung structura de producție se poate modifica</td></tr>
<tr><td>Probleme de recoltare şi manipulare</td><td>Dificultăți în mecanizare
Cheltuieli mari cu forța de muncă
Creşterea costului de producție</td></tr>
<tr><td>Structura eterogenă a producătorilor agricoli, preponderența autoconsumului</td><td>Ofertă redusă pe piața produselor agricole</td><td rowspan="2">Cheltuieli mari de conservare
Afectează calitatea, valoarea</td><td rowspan="2">Continuarea proce-selor biochimice şi după recoltare</td></tr>
<tr><td>Lipsa de asociere între producători</td><td>Influența redusă asupra componentelor pieței produselor agricole (prețuri, venituri, concurența)</td></tr>
</table>

Figura 2 - Caracteristicile produselor agricole şi consecințele acestora asupra procesului de comercializare

Bibliografie

Banu, C, (coord.), *Biotehnologii în industria alimentară,* Editura Tehnică, Bucureşti, 2000.

Diaconescu, I., Păunescu, C., *Analiza senzorială în societăţile comerciale,* Editura Uranus, Bucureşti, 2003.

Istudor, N., *Modele de organizare a pieţelor agroalimentare – pe modelul legumelor şi fructelor,* Editura Economică, Bucureşti, 2000.

Jurcă, I., *Curs de tehnologia industrializării produselor animale,* Tipo Agronomia, lit.USAMV, Cluj-Napoca, 1994.

McKeever, D.B., Howard, J.L., *Value of timber and agricultural products in the United States,* Forest Products Journal, Vol.46, No.10 October, 1996.

Micu, I., Segal, B., ş.a., *Orientări actuale în nutriţie,* Editura Medicală, Bucureşti, 1989

Muste, Sevastiţa, *Materii prime vegetale,* Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2001.

Niculescu, N., *Cererea alimentară,* Editura Ceres, Bucureşti, 1983.

Niculescu, N., *Cererea alimentară,* Editura Ceres, Bucureşti, 1983.

Niculescu, N., *Progresul tehnic în agricultură şi în industria alimentară,* Editura Ceres, Bucureşti, 1988.

Organizaţia Naţiunilor Unite, *Department of Economic and Social Affairs - Population Division,* United Nations Publications, World Mortality Report 2005, New York, 2006.

Piccinini, A., *Forme di mercato e commercializzazione dei prodotti agricoli,* Genio Rurale, nr.4/1998.

Saccomandi, V., *Instituzioni di economia del mercato dei prodotti agricoli,* Editura REDA, Roma, 1991.

Samochiş, B., *Managementul exploataţiilor agricole,* Note de curs, Cluj-Napoca, 2006.

Samochiş, B., *Managementul muncii în agricultură,* Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 1997.

Samochiş, B., Vereş, V., *Exploataţia agricolă-între teoria economică şi practica legislativă, Probleme actuale de statistică*, Editura Junimea, Iaşi, 2004.

Segal, R., Barbu, I., *Analiza senzorială a produselor alimentare,* Editura Tehnică, Bucureşti, 1982.

Segal, R., ş.a, *Valoarea nutritivă a produselor agroalimentare,* Editura Ceres, Bucureşti, 1983.

Socaciu, C., *Aditivi, ingrediente şi auxiliari alimentari,* Buletin informativ pentru industria alimentară. Calita Buletin, nr.5/2001.

Stănescu, D., *Interferenţe nutriţionale şi tehnologice,* Editura Oscar Print, Bucureşti, 1996.

Tracy, M., *Produsele alimentare şi agricultura în economia de piaţă,* Editura IMPEX-92, Bucureşti, 1993.

Voicu, R., Dobre, Iuliana, *Organizarea şi strategia dezvolării unităţilor agricole,* Editura ASE, Bucureşti, 1999.

World Health Organisation, *World Health Report 2006: working together for health,* 2006.

COSTURI INTERNE ALE FIRMEI

■

Monica DUDIAN
Profesor universitar doctor
Aurelia ŞTEFĂNESCU
Conferenţiar universitar doctor
Rodica GHERGHINA
Lector universitar doctor
Ioana DUCA
Asistent universitar doctorand
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Teoria economică a firmei a cunoscut în ultimii cincizeci de ani o deplasare a centrului de interes dinspre firmă ca centru de producţie şi actor pe piaţă, către organizarea internă. Realizarea producţiei presupune alocarea resurselor, de către antreprenori şi/sau manageri şi cooperarea între indivizi în interiorul firmei. Crearea, implementarea şi dezvoltarea unei instituţii de tip firmă presupune costuri de tranzacţie, de agentură, de incitaţie şi reducere a flexibilităţii. În plus, existenţa companiilor antrenează modificarea costurilor tranzacţiilor şi poate acţiona ca un catalizator pentru dezvoltarea altor firme.*

Clasificare REL: 7C

■

Introducere

Teoria economică referitoare la firmă cunoaşte în ultimii ani o dezvoltare exponenţială, canalizată în principal pe trei direcţii: economia costurilor de tranzacţie, noua economie clasică şi teoria evoluţionistă. Unul dintre elementele comune ale teoriilor menţionate este că studiază organizarea internă a firmei, astfel că abandonează concepţia clasică a firmei „punct” din reţeaua ideală a echilibrului general. În acest context, funcţionarea firmei antrenează costuri de organizare, contractare, coordonare, monitorizare şi adaptare şi/sau presupune formarea şi activarea unor rutine organizaţionale.

Costurile interne ale corporaţiei: privire de ansamblu

Economia costurilor de tranzacţie îşi are punctul de pornire în lucrarea lui R. Coase „Natura firmei”, lucrare în care autorul observa că „firma ia naştere atunci când alocarea resurselor este decisă de un antreprenor”. În articolul său, Coase argumentează că, „şi dacă producţia ar putea avea loc într-un mod descentralizat, faptul că aceste tranzacţii costă ceva înseamnă că firma apare pentru a organiza ceea ce altceva ar fi tranzacţii prin piaţă ori de câte ori costurile (n.a. de tranzacţie) sunt mai mici decât cele de pe piaţa liberă”.[1]

[1] Coase R.H., 1990 The Firm, the Market and the Law, The University of Chicago Press, p.7

În continuarea liniei de gândire a lui Coase, Oliver Williamson îşi propune să construiască ceea ce s-ar putea numi o teorie economică a instituţiilor capitalismului. Williamson abordează instituţiile, aşa cum el însuşi o afirmă, „mai microanalitic”, la nivelul a ceea ce el numeşte „instituţii de guvernare”[1]. Firma, ca mecanism de guvernare, există pentru a economisi costurile de tranzacţie. Când defineşte tranzacţia, Williamson face trimitere la „tripla lui Commons”: „tranzacţia încorporează trei aspecte: conflict, mutualitate şi ordine”, iar „guvernarea este mijlocul prin care se induce ordine, prin medierea conflictelor, astfel încât să se realizeze câştiguri mutuale din schimbul voluntar”.[2] Costurile de tranzacţie, în sens larg, sunt costurile aferente construcţiei instituţionale, costurile de adaptare ale acesteia, costurile de monitorizare şi de întărire a contractelor şi costurile aferente litigiilor şi sacţionării comportamentelor deviante. În esenţă, costurile de tranzacţie provin din două surse: imperfecţiunea şi caracterul incomplet al informaţiei (derivate din raţionalitatea limitată) şi comportamentul imperfect (posibil oportunist) al părţilor.[3]

Potrivit lui Williamson, atributele determinante ale unei structuri de guvernare - piaţa, ierarhia şi forma hibridă - sunt intensitatea incitaţiei, controlul administrativ, adaptarea şi legislaţia care guvernează contractele. Intensitatea incitaţiei este mai mare în cazul pieţei, iar controlul administrativ cel mai mare caracterizează ierarhia. Mecanismul adaptativ la rândul său îmbracă două forme: adaptarea autonomă – aşa cum are ea loc în teoria echilibrului general – semnificativă pentru piaţă şi adaptarea coordonată, prin cooperare, importantă pentru firmă. Regimul legal al contractelor îmbracă forma legislaţiei generale în cazul pieţei, al contratelor bilaterale mediate de legislaţia generală în cazul formei hibride şi al regulamentului intern întărit de cadrul legal general pentru ierarhie.[4] Rezultă că mecanismul de guvernare de tip ierarhie sacrifică intensitatea incitaţiei în favoarea adaptării prin cooperare şi a controlului administrativ.

Costurile de tranzacţie depind de mecanismul de guvernare, însă indiferent de mecanismul ales ele sunt crescătoare de specificitatea activelor, altfel spus de flexibilitatea acestora pentru alte utilizări alternative. Potrivit lui Williamson, există un nivel de specificitate al activelor dincolo de care mecanismul ierarhiei este mai puţin costisitor decât cel al pieţei, economii putând fi obţinute prin forma hibridă (formă care trimite la ceea ce Coase numea pieţe în interiorul firmelor; la Williamson exemplul este franciza, structură intra-organizaţională din perspectiva evoluţionistă). Prin urmare, Williamson sugerează că firma ca mecanism de guvernare se va extinde (prin înglobarea succesivă de tranzacţii) până când costurile birocraţiei, adăugate la costurile de tranzacţie, depăşesc câştigul în termeni de adaptare cooperantă şi control. Este aici o diferenţă faţă de ceea ce afirma R. Coase în anii de început, şi anume că firma se extinde până când tranzacţiile prin piaţă devin mai puţin costisitoare decât cele prin firmă datorită între altele randamentului descrescător al antreprenoriatului (poziţie mai apropiată de gândirea tradiţională).

Apropiată, dar diferită de economia costurilor de tranzacţie, este noua perspectivă neoclasică – construită pe doi piloni, teoria drepturilor de proprietate şi teoria agenturii – bazată aşa cum numele o sugerează pe modelul echilibrului general[5]. În acest model, noua teorie introduce asimetria informaţiei generatoare de costuri de agenţie (numite şi costuri de tranzacţie, ceea ce poate da naştere la confuzii). Costurile de agenţie includ: costurile de creare şi elaborare a contractelor dintre principal şi agent, cheltuielile cu monitorizarea ale

[1] Williamson E. Oliver, 1996, The Mechanisms of Gouvernance, Oxford University Press, p.5
[2] Ibid.2, p. 14
[3] Rao, P.K., 2003, The Economics of Transaction Costs, Palgrave Macmillan ed., p.7-10
[4] Ibid. 2, p. 105
[5] Coriat, Benjamin, Weinstein, Olivier, 1995, Les Nouvelles Theories de l’entreprise, Le Livre de Poche, p.80 - 102

principalului, cheltuielile de garantare ale agentului (consolidation), pierderea reziduală (residual losses), adică pierderea inerentă de oportunităţi datorită incompletitudinii contractului, chiar dacă acesta este optim. Optim înseamnă că se negociază până când costul suplimentar antrenat de o clauză egalează pierderea generată de neincluderea respectivei clauze în contract[1]. În concluzie, costurile de agenţie includ toate costurile referitoare la contractare, tranzacţionare, hazard moral şi informare. Astfel, dacă economia costurilor de tranzacţie îşi propune să evalueze cât costă tranzacţia (unitatea fundamentală de analiză), teoria agenturii (agency theory) urmăreşte să măsoare cât costă diferenţa de interese dintre principal şi agent.

Teoria evoluţionistă introduce o altă perspectivă asupra firmei, în sensul că firma este definită ca un ansamblu integrat de cunoştinţe şi tehnologii, la care se ajunge printr-un proces de tip evolutiv, prin învăţare şi prin formarea şi acumularea de rutine organizaţionale. Teoria evoluţionistă nu este nici ea unitară, ci cuprinde cel puţin trei abordări: cea a selecţiei, cea ecologistă şi interpretarea în termeni de ciclu de viaţă. Rutinele, definite ca „modele de interacţiune care constituie soluţii eficiente ale unor probleme specifice", sunt în majoritatea lor specifice şi netransferabile. Conform ultimei interpretări menţionate anterior, pe măsură ce firma se dezvoltă, la un moment dat antreprenorul este depăşit de complexitatea interacţiunilor intra şi inter-organizaţionale, astfel încât apare ierarhia. Relaţiile ierarhice presupun codificarea explicită a numeroaselor interacţiuni din interiorul organizaţiei, crearea şi creşterea numărului rutinelor formale. Prin aplicarea unui cod de rutine formale, firma continuă să existe şi să exploateze economiile de scară. Pe de altă parte însă, ea îşi pierde din flexibilitate şi din creativitate, ceea ce o face mai greu adaptabilă la schimbarea mediului de afaceri şi a celui tehnologic. Dezvoltarea viitoare a firmei depinde de capacitatea sa de a compensa lipsa de flexibilitate cu economiile de scară şi de scop. O alternativă a ierarhiei stricte este cea a managerilor de divizii (subdiviziunea intra-organizaţională a antreprenoriatului[2]), organizare care ridică însă alte probleme: cea a mecanismelor incitative şi de coordonare a managerilor şi cea a gestionării invaziilor externe (în cazul în care managerii nu provin din interior). Prin urmare, teoria evoluţionistă relevă alte costuri aferente organizaţiilor mari, dintre care reţinem ceea ce am putea numi costurile legate de rigiditate şi costurile de construire şi implementare a mecanismelor incitative.

Concluzii şi comentarii

Transformarea unei afaceri mici într-o corporaţie medie sau mare şi exploatarea economiilor de scară sunt procese costisitoare. Noile dezvoltări teoretice din ştiinţa economică urmăresc, între altele, identificarea şi evaluarea costurilor interne ale organizaţiilor economice. Aceste cheltuieli se reflectă monetar sau ascuns în preţul bunurilor şi serviciilor oferite de firme şi influenţează strategiile acestora. Principalele categorii de costuri pe care teoriile economice relativ recente le-au pus în evidenţă sunt costurile de tranzacţie, costurile de agentură, costurile construcţiei instituţionale şi costurile aferente rigidităţii (sau costuri de adaptare).

Economia costurilor de tranzacţie afirmă că există un grad de specificitate al activelor dincolo de care tranzacţia este înglobată de către firmă, datorită economiilor la costul de tranzacţie. Ar fi interesant de abordat şi o altă problemă, şi anume modul în care existenţa firmelor afectează costul tranzacţiei. De exemplu, faptul că există firme de avocatură determină un avocat talentat să încheie un contract de muncă în interiorul acelei

---

[1] Ibid., p.95

[2] Witt, Ulrich, 2005, The evolutionary perspective on organizational change and the theory of the firm, in The Evolutionary Foundations of Economics, Kurt Dopfer ed., Cambridge University Press, p. 360

firme. Existenţa firmei măreşte costul de tranzacţie prin piaţă al indivizilor care optează pentru libera practică, prin adăugarea costului de oportunitate derivat din statutul de angajat. Totodată, existenţa firmelor determină modificări ale cadrului legal al tranzacţiilor, indiferent de natura lor, şi pe această cale a costurilor de tranzacţie. În consecinţă se pune întrebarea dacă extinderea firmelor nu se autoalimentează prin creşterea costurilor de tranzacţie pentru relaţiile de piaţă.

În altă ordine de idei, este indiscutabil că evoluţionismul surprinde una dintre cele mai „costisitoare" probleme ale firmelor mari: flexibilitatea redusă, dependentă de calitatea a birocraţiei interne (alt element generator de costuri). Aceste costuri nu sunt însă singurele semnificative care împiedică dezvoltarea firmei. La ele se adaugă cadrul legal, în primul rând legile antitrust, despre care literatura de specialitate abundă în lucrări. În plus însă, există legi referitoare la posibilele conflicte de interese antrenate de paleta largă de produse oferite clienţilor de către aceeaşi firmă. Cu titlul de exemplu, dacă o firmă oferă servicii de consultanţă contabilă şi fiscală unei corporaţii, este probabil ca legea să interzică acestei firme să îi realizeze auditul extern. Sunt create astfel nişe de piaţă pentru micii antreprenori, mulţi dintre ei foşti angajaţi ai marilor firme, beneficiari ai efectului de învăţare.

În România cercetările în domeniul noilor teorii microeconomice sunt în faza de pionerat, în condiţiile în care atributul de economie emergentă determină în opinia noastră un nivel ridicat al costurilor de tranzacţie, de agenţie, de rigiditate şi de incitaţie.

Bibliografie

Buchholz G. Todd, *Idei noi de la economişti morţi*, Editura Andreco Educaţional, Bucureşti, 2004;

Coase R.H., *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, 1990 p.7;

Coriat, Benjamin, Weinstein, Olivier, *Les Nouvelles Theories de l'entreprise*, Le Livre de Poche, 1995, p.80 – 102;

Demsetz Harold, *The Economics of the Business Firm*, Cambridge University Press, USA 1997;

Jensen C. Michael, *A Theory of the Firm*, Harvard University Press, USA, 2000;

Keynes, J.M., *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii şi a banilor*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1970;

Rao, P.K., *The Economics of Transaction Costs*, Palgrave Macmillan ed., 2003, p.7-10

Ricketts Martin, *The Economics of Business Enterprise*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton MA, USA, 2002

Smith Adam, *Avuţia naţiunilor. Cercetare asupra naturii şi cauzelor ei.*, Editura Universitas, Chişinău, 1992;

Vrânceanu Radu, Marc Guyot, *Bazele microeconomiei întreprinderii,* Editura Politrom, Bucureşti, 2004 ;

Williamson O., Winter S., editori, *Natura firmei: origini, evoluţie şi dezvoltare*, Editura Sedona, Timişoara, 1997;

Williamson E. Oliver, *The Mechanisms of Gouvernance*, Oxford University Press, 1996, p.5;

Witt, Ulrich, *The evolutionary perspective on organizational change and the theory of the firm*, in The Evolutionary Foundations of Economics, 2005, Kurt Dopfer ed., Cambridge University Press, p. 360.

UNELE ASPECTE PRIVIND ANALIZA SERIILOR CRONOLOGICE DE MOMENTE

■

Georgeta VINTILĂ
Profesor universitar doctor
Mădălina DUMBRAVĂ
Doctorand
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *În acest articol am analizat o serie de aspecte privind utilizarea seriilor cronologice în analizele economice. Ne-am oprit asupra particularităţilor pe care le prezintă seriile cronologice de momente.*

Analiza este însoţită de exemple practice care dau posibilitatea cititorului de a înţelege mai rapid tema abordată.

Cuvinte-cheie: serie cronologică, medie cronologică, moment statistic, medie simplă, medie ponderată.

■

În cazul unei serii de momente se pot întâlni două situaţii: serii de momente cu intervale egale între momente, şi serii de momente cu intervale neegale între ele1.

Dacă intervalele dintre momentul înregistrării termenilor sunt egale între ele, atunci prelucrarea seriei se poate face în două variante:

- Se transformă seria de momente în serie de intervale calculându-se media aritmetică simplă pentru fiecare interval şi apoi se calculează indicatorii absoluţi, relativi şi medii prezentaţi anterior. De exemplu, având valorile fondurilor fixe înregistrate la sfârşitul fiecărui an, se calculează valoarea medie anuală a acestora şi se obţine o nouă serie care, faţă de prima serie, va avea cu un termen mai puţin. Datele din noua serie, fiind comparabile din punctul de vedere al timpului la care se referă, pot fi comparate între ele atât în mărime absolută, cât şi în mărime relativă. Rezultatele obţinute din prelucrarea unor astfel de serii se pot include în calcule de corelaţie cu seriile unor caracteristici cu care se găsesc în interdependenţă, de exemplu, în analiza corelaţiei, realizată între dinamica fondurilor fixe şi dinamica producţiei.
- Seriile de momente cu intervale egale între termenii înregistraţi se prelucrează ca atare, şi atunci se pot obţine indicatorii absoluţi, relativi şi medii prezentaţi anterior, cu excepţia nivelului mediu care se calculează folosind o formă specială de medie aritmetică, cunoscută în literatura de specialitate ca medie cronologică.

Media cronologică simplă se aplică pentru seriile de momente cu intervale egale între ele.

Dacă intervalele între momentele înregistrării termenilor sunt egale, atunci prelucrarea seriei se face ca şi în cazul unei serii de intervale de timp, cu excepţia nivelului mediu, care se calculează cu ajutorul mediei cronologice simple[1].

---

[1] Dumbravă, M. – *„Analize macroeconomice – Teorie şi studii de caz"*, Editura Economică, Bucureşti, 2006

Poziţia termenilor pe o axă a unei serii de momente cu intervale egale între ele va fi:

t_i t_1 t_2 t_3 t_4

y_i y_1 y_2 y_3 y_4 y_5

în care:
y = termenii seriei dinamice care iau valori de la y_1 la y_n;
t = intervalele între momentele seriei care pot lua valori de la t_1 la t_{n-1}.

Din axa valorilor y_i rezultă că termenii sunt echidistanţi între ei şi că fiecare marchează câte un moment al perioadei analizate. Cum într-o serie de momente sunt n termeni şi n-1 intervale, înseamnă că fiecare interval va fi marcat de câte doi termeni. Din această cauză termenii extremi apar o singură dată, iar termenii intermediari, de câte două ori. De exemplu, y_2 marchează şi sfârşitul primului interval şi începutul celui de-al doilea, pe când y_1 apare o singură dată, marcând începutul primului interval.

Deci, în acest caz, pentru a putea calcula media pe total este necesar să se calculeze mediile parţiale pe fiecare interval, care se vor calcula ca medii aritmetice simple din cei doi termeni ce marchează intervalul respectiv şi, pe baza lor, o medie generală a întregii serii.

Pentru a ilustra modul de calcul se ia un exemplu, cu date convenţionale, cu privire la stocurile de mărfuri într-o unitate comercială, în cursul trimestrului I al unui an oarecare:

1 ianuarie	500 mil. lei (y_1);
1 februarie	580 mii lei (y_2);
1 martie	620 mii lei (y_3)
1 aprilie	640 mii lei (y_4)

Pentru a calcula media trimestrială se vor calcula, mai întâi, mediile pe fiecare lună în parte:

ianuarie $= \frac{y_1 + y_2}{2} = \frac{500 + 580}{2} = 540$ mil. lei;

februarie $= \frac{y_2 + y_3}{2} = \frac{580 + 620}{2} = 600$ mil. lei;

martie $= \frac{y_3 + y_4}{2} = \frac{620 + 640}{2} = 630$ mil. lei.

Media pe trimestru se va calcula ca medie generală:

$$\bar{y} = \frac{540 + 600 + 630}{3} = \frac{1.770}{3} = 590 \text{ mil. lei.}$$

Dacă se generalizează datele şi se notează valoarea medie cu $\bar{y}_{cr}$ se va obţine:

$$\bar{y}_{cr} = \frac{\frac{y_1 + y_2}{2} + \frac{y_2 + y_3}{2} + \ldots + \frac{y_{n-1} + y_n}{2}}{n - 1}.$$

Se iau n – 1 termeni la numitor, deoarece faţă de numărul termenilor seriei, se pot calcula n – 1 medii parţiale, pe fiecare interval.

Dacă în formula mediei se efectuează sumele de la numărător, se va obţine:

[1] Biji, M., Biji, E.M., Lilea, E., Anghelache, C. – „*Tratat de statistică*”, Editura Economică, Bucureşti, 2002

$$\overline{y}_{cr} = \frac{\frac{y_1 + 2y_2 + 2y_3 + \ldots + y_n}{2}}{n-1}.$$

În continuare, simplificând cu 2 la fracţia de la numărător:

$$\overline{y}_{cr} = \frac{\frac{y_1}{2} + y_2 + y_3 + \cdots + \frac{y_n}{2}}{n-1}.$$

Această formulă, aplicându-se numai la seriile cronologice de momente, se numeşte *medie cronologică*, având acelaşi conţinut ca media generală calculată din medii parţiale şi se notează cu $\overline{y}_{cr}$ .1

Intervalele dintre momente fiind egale, ea apare ca *medie cronologică simplă* şi se defineşte ca semisuma termenilor extremi plus suma termenilor intermediari raportate la numărul termenilor seriei minus unu, aceasta şi datorită faptului că termenii extremi se iau pe jumătate, deci, împreună fac un singur termen.

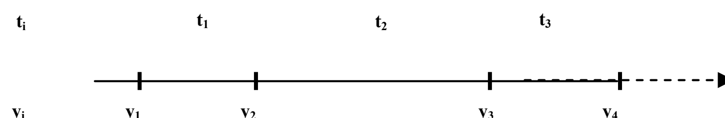
Aplicată direct, fără a calcula în prealabil mediile pe fiecare interval, va fi:

$$\overline{y}_{cr} = \frac{\frac{500}{2} + 580 + 620 + \frac{640}{2}}{3} = \frac{1.770}{3},$$

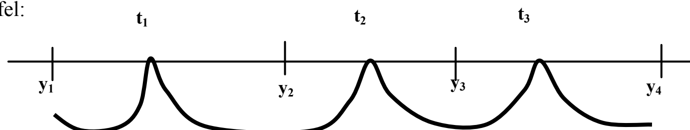
$$\overline{y}_{cr} = 590 \text{ mil. lei.}$$

Deci, s-a ajuns la aceeaşi valoare numerică la fel ca în cazul când această medie s-a calculat ca o medie generală din cele trei medii parţiale lunare.

Media cronologică ponderată se foloseşte în cazul în care între momentele seriei există intervale neegale. Atunci, pe o axă, de exemplu pentru o serie formată din patru termeni, ei se vor distribui astfel:



Termenii fiind distribuiţi la intervale neegale, pentru a calcula media se va considera că modificarea lor se realizează uniform de la un interval la altul. În acest caz, fiecare termen va fi proporţional cu câte o jumătate din mărimea intervalelor alăturate, astfel:



Deci, pe baza acestui raţionament se vor considera ca ponderi pentru fiecare termen câte o jumătate din mărimea intervalelor alăturate, folosindu-se astfel *o medie cronologică ponderată:*

[1] Van Hauwelingen, H.C., „*Dynamic Prediction by Landmarking in Event History Analysis"*, articol (comunicare) publicat în volumul 34, nr. 1, martie 2007, al publicaţiei „Scandinavian Journal of Statistics", Stockholm, ISSN 0303-6898

$$\overline{y}_{cr}=\frac{y_1\left(\frac{t_1}{2}\right)+y_2\left(\frac{t_1}{2}+\frac{t_2}{2}\right)+\cdots+y_n\left(\frac{t_{n-1}}{2}\right)}{\left(\frac{t_1}{2}\right)+\left(\frac{t_1}{2}+\frac{t_2}{2}\right)+\cdots+\left(\frac{t_{n-1}}{2}\right)}$$

$$\overline{y}_{cr}=\frac{y_1\left(\frac{t_1}{2}\right)+y_2\left(\frac{t_1+t_2}{2}\right)+\cdots+y_n\left(\frac{t_{n-1}}{2}\right)}{\frac{t_1}{2}+\frac{t_1+t_2}{2}+\cdots+\frac{t_{n-1}}{2}}$$

$$\overline{y}_{cr}=\frac{y_1\left(\frac{t_1}{2}\right)+y_2\left(\frac{t_1+t_2}{2}\right)+\cdots+y_n\left(\frac{t_{n-1}}{2}\right)}{\sum_{i=1}^{n-1}t_i}$$

Aici, primul şi ultimul termen se ponderează cu jumătate din primul interval de timp (respectiv ultimul interval), iar termenii intermediari cu câte o jumătate din intervalele alăturate[1].

De exemplu, stocurile de mărfuri existente într-o unitate comercială (date convenţionale) într-un semestru au fost:

Data	Stocul existent (mil. lei)
1 ianuarie	500
1 februarie	580
15 martie	680
10 mai	700
1 iulie	750

Fiind intervale neegale, trebuie, mai întâi, să se stabilească mărimea intervalelor, exprimate în zile, iar lunile se vor considera ca fiind egale, 30 zile fiecare, deci:

t_1 = 30 zile;
t_2 = 45 zile;
t_3 = 55 zile;
t_4 = 50 zile;

$$\sum_{i=1}^{n-1}t_i=180 \text{ zile,}$$

de unde, nivelul mediu, calculat în mil. lei prin media cronologică ponderată, va fi:

$$\overline{y}_{cr}=\frac{500\left(\frac{30}{2}\right)+580\left(\frac{30+45}{2}\right)+680\left(\frac{45+55}{2}\right)+700\left(\frac{55+50}{2}\right)+750\left(\frac{50}{2}\right)}{\frac{30}{2}+\frac{30+45}{2}+\frac{45+55}{2}+\frac{55+50}{2}+\frac{50}{2}}=$$ Deci:

$$=\frac{118.750}{180}=659{,}772 \text{ milioane lei.}$$

$$\overline{y}_{cr}\cong 660 \text{ mil. lei.}$$

De reţinut că, pentru seria de momente cu intervale neegale între datele înregistrate, media cronologică ponderată este principalul indicator ce caracterizează seria şi se mai poate calcula dinamica pe total, absolută şi relativă, între cei doi termeni extremi. Ceilalţi indicatori nu se pot calcula ca un sistem corelat, deoarece nu se îndeplineşte condiţia de

[1] Dumbravă, M. – *„Analize economice pe baza seriilor cronologice de date”* – Comunicare la Simpozionul Internaţional „Statistica în spaţiul soluţiilor”, ASE, Bucureşti, 2006

uniformitate a periodicităţii cu care sunt prezentate datele seriei, adică nu sunt comparabile din punctul de vedere al variaţiei de timp. Aceste serii se folosesc, în special, pentru prezentarea datelor care provin din observări special organizate, de forma recensămintelor sau a inventarierii, şi prelucrarea lor se face în funcţie de specificul fiecărei serii.

Bibliografie

Biji, M., Biji, E.M., Lilea, E., Anghelache, C. – „*Tratat de statistică*”, Editura Economică, Bucureşti, 2002

Dumbravă, M. – „*Analize macroeconomice – Teorie şi studii de caz”*, Editura Economică, Bucureşti, 2006

Dumbravă, M. – „*Analize economice pe baza seriilor cronologice de date”* – Comunicare la Simpozionul Internaţional „Statistica în spaţiul soluţiilor”, ASE, Bucureşti, 2006

Van Hauwelingen, H.C., „*Dynamic Prediction by Landmarking in Event History Analysis”*, articol (comunicare) publicat în volumul 34, nr. 1, martie 2007, al publicaţiei „Scandinavian Journal of Statistics”, Stockholm, ISSN 0303-6898

LEVIERUL FINANCIAR LA INTERFERENȚA DINTRE CLASIC ŞI MODERN: STUDIU DE CAZ ASUPRA ÎNTREPRINDERILOR COTATE LA BVB, SECTIUNEA ECHIPAMENTE

■

Cristina Maria TRIANDAFIL
Doctorand
Petre BREZEANU
Profesor universitar doctor
Cătălin HUIDUMAC
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Articolul se concentrează asupra conceptului de levier financiar, atât din perspectiva teoriilor clasice, cat si din perspectiva teoriilor moderne. Se realizează o incursiune profunda in literatura de specialitate – de la principiul clasic potrivit caruia valoarea unei întreprinderi este independenta de structura sa financiară, până la cel modern al conceperii levierului sub forma mecanismului generator de creştere economică - pentru a evidenția modul în care teoriile, conceptele şi mentalitățile referitoare la levierul financiar au evoluat de-a lungul timpului.*

Ultima secțiune conține un studiu de caz realizat la nivelul companiilor listate la BVB, secțiunea echipamente din punctul de vedere al evoluției levierului financiar.

Cuvinte cheie: levierul financiar, guvernanța corporativă, profitabilitate

Clasificare REL: G21, G30, G33

■

1. Introducere

Utilizând termenii unei definiții stricte, levierul financiar reprezintă raportul dintre datoria totală şi capitalurile proprii, reflectând capacitatea managerilor financiari de a atrage resurse externe pentru a dinamiza eficiența capitalurilor proprii.

În ultima perioadă, levierul a devenit subiectul a numeroase cercetări deoarece modul în care o întreprindere reuşeşte să atragă resurse financiare externe este vital pentru întreaga sa activitate[1]. Cercetările au relevat faptul că în cazul unei scăderi a cererii pentru produsele sale, o firmă îndatorată/cu un grad de îndatorare mai accentuat va fi mai afectată decât o firmă care se bazează pe autofinanțare/cu un grad de îndatorare mai redus.

Totuşi, levierul financiar a fost conceput şi sub forma unei modalități prin care o întreprindere îşi poate împlini potențialul de creştere. Corporațiile americane sunt cunoscute ca fiind promotoarele politicilor de îndatorare agresivă, ceea ce le-a permis atragerea unor resurse financiare solide. De altfel, conceptual ,,leverage by out'' a devenit un termen cheie al secolului al XX-lea.

---

[1] De Jong, A., D.V. Dejong, G. Mertens and C. Wasley, 2001, The role of self-regulation in corporate governance: evidence from the Netherlands, *Working Paper Tilburg University*

Dar tot în secolul al XX-lea, falimentul Enron a reprezentat un semnal de alarmă pentru comunitatea financiară. In acest mod, levierul a căpătat semnificaţia accentuării riscului financiar. O companie poate atrage resurse financiare externe, mai ales în momentul în care traversează o perioadă de creştere susţinută şi resimte nevoia unor resurse financiare adiţionale, dar îndatorarea îi va conferi un grad de risc mai ridicat, ceea ce îi va determina pe investitori să o perceapă ca fiind mai riscantă.

Un nivel mai ridicat de risc va fi similar cu creşterea costului resurselor externe, ceea ce va determina plasarea companiei în aria celor riscante.

Primele teorii referitoare la conceptual de levier financiar aparţin lui Modigliani şi Miller. In 1958 au emis teoria potrivit căreia valoarea firmei nu depinde de structura capitalurilor[1]. Mai târziu, Myers şi Majluf (1984)[2], Fama şi French (2002)[3] au relevat impactul fiscalităţii asupra structurii capitalurilor şi asupra valorii firmei, promovând ideea asimetriei informaţionale şi a costurilor de agent.

Articolul este structurat astfel: cea de-a doua secţiune este dedicată teoriilor clasice referitoare la levierul financiar, cea de-a treia secţiune este dedicată teoriilor moderne, iar ultima secţiune include studiul de caz.

Secţiunea 2

Punctul de referinţă în problematica levierului financiar este reprezentat de teoriile lui Modigliani şi Miller. Încercând să identifice o valoare optimală a levierului financiar care să permită creşterea valorii firmei, au concluzionat în cele din urmă că între cele două variabile există o relaţie de independenţă.

Cum valoarea totală a activelor reprezintă contrapartea datoriilor şi a capitalurilor proprii, nu este relevant pentru valoarea întreprinderii dacă resursele financiare sunt externe sau interne. Modul în care acestea sunt combinate în structura capitalurilor nu influenţează în niciun mod valoarea firmei.

Dar această ipoteză era validă pentru cazul în care întreprinderea aparţinea unui mediu de concurenţă perfectă.

Dar această ipoteză era validă pentru cazul în care întreprinderea aparţinea unui mediu de concurenţă perfectă.

Aceiaşi autori au introdus în 1963 teoria potrivit căreia fiscalitatea are un impact asupra valorii firmei din perspectiva deductibilităţii ratei dobânzii[4.]

În aceste condiţii, arbitrajul dintre datorii şi capitaluri proprii va implica opţiunea pentru îndatorare din moment ce economiile fiscale sunt esenţiale pentru a asigura oportunităţile de creştere ale întreprinderii.

În 1981, DeAngelo şi Masulis au relevant faptul că îndatorarea implică nu numai economii fiscale care au un impact pozitiv asupra valorii întreprinderii, ci şi creşterea riscului financiar[5].

---

[1] Modigliani, F. and M.H. Miller, 1963, The cost of capital, corporate finance and the theory of investment, *American Economic Review* 48, 261-297

[2] Myers, S.C., 1977, Determinants of corporate borrowing, *Journal of Financial Economics* 5, 147 -175;

[3] Fama, E.F. and M.C. Jensen, 1983, Separation of ownership and control, Journal of Law and Economics 26, 301-325

[4] Modigliani, F. and M. H. Miller, 1963, Corporate income taxes and the cost of capital: a correction, *American Economic Review* 53, 433-443

[5] DeAngelo, H. and R.W. Masulis, 1980, Optimal capital structure under corporate and personal taxation, *Journal of Financial Economics* 8, 3-30

Accentuându-şi gradul de îndatorare, o companie va fi din ce în ce mai expusă riscului de faliment.
Levierul devine astfel corelat pozitiv cu nivelul activelor fixe şi corelat negativ cu mărimea întreprinderii. Într-adevăr, companiile cu o valoare mare a activelor fixe sunt mai puţin expuse riscului de faliment şi sunt capabile să atragă din ce în ce mai multe resurse financiare externe, luând în considerare gradul de securitizare conferit de activele fixe. De asemenea, s-a evidenţiat faptul că întreprinderile mari, specializate în realizarea unui portofoliu variat de activităţi, sunt mai puţin expuse riscului de faliment.

Secţiunea 3

Teoriile clasice referitoare la levierul financiar au fost treptat rafinate şi aprofundate în direcţia celor moderne.

În 1986, Jensen a fundamentat teoriile moderne referitoare la levierul financiar[1]. În acest caz, levierul este abordat din perspectiva asimetriei informaţionale dintre manageri şi acţionari.

Managerii nu sunt receptivi la ideea contractării a cât mai multor resurse financiare externe deoarece în acest mod probabilitatea de faliment va creşte şi vor înfrunta în scurt timp posibilitatea pierderii controlului asupra întreprinderii.

Spre deosebire de reticenţa managerilor în raport cu accentuarea gradului de îndatorare, acţionarii manifestă receptivitate deoarece levierul poate fi utilizat de către aceştia ca o modalitate de a exercita control asupra managerilor şi de a reduce costurile asimetriei informaţional. Sub presiunea unui grad de îndatorare ridicat, managerii vor adopta strategii financiare prudente, ceea ce va asigura companiei stabilitate.

Expunerea la un risc de faliment mai ridicat va reprezenta un mobil adiţional de prudenţă şi de exercitare a guvernanţei corporative.

Abe de Jong[2] (2001) a concluzionat că este posibil pentru analiştii financiari să realizeze o diferenţiere între întreprinderile americane şi olandeze în privinţa relaţiei dintre levierul financiar şi guvernanţa corporativă.

Spre deosebire de întreprinderile americane care apelează frecvent la îndatorare, întreprinderile olandeze vor avea tendinţa de a evita resursele financiare externe, ceea ce determină din această perspectivă absenţa mecanismelor de exercitare a guvernanţei corporative.

Autorul a evidenţiat, de asemenea, şi substratul disciplinator al levierului financiar, reliefând faptul că întreprinderile cu oportunităţi de creştere reduse nu vor apela la surse de finanţare externă.

Rolul disciplinator al levierului subscrie teoriei costurilor de agent; Zwiebel (1996)[3] a subliniat faptul că în absenţa levierului, mecanismele implicate de procesul de guvernanţă corporativă nu sunt operaţionale.

Costurile de agent vor fi diminuate în condiţiile prezenţei levierului financiar.

Giner Begona (2001)[4] a analizat impactul levierului asupra preţului acţiunilor. În acest mod, structura capitalurilor a devenit un factor determinant nu numai pentru evaluarea internă a întreprinderii, dar şi pentru evaluarea ei externă, realizată în contextul pieţei de capital.

---

[1] Jensen, M.C., 1986, Agency costs of free cash-flow, corporate finance, and take-overs, *American Economic Review* 76, 323-329

[2] Abe de Jong, 2001, The disciplining role of leverage in Dutch Firms, *Tilburg University, 13-18.*

[3] Zwiebel, J., 1996, Dynamic capital structure under managerial entrenchment, *American Economic Review* 86, 1197-1215

[4] Giner Begona, Carmelo Reverte, 2001, Valuation implication of capital structure: a contextual approach, *Routledge Journals*, 17-18

Preluând rezultatele cercetării efectuate de Copeland şi Weston (1986)[1], autorul a dezvoltat teoria semnalului şi teoria structurii financiare optime.

Teoria semnalului se concentrează asupra informaţiilor interne la care numai managerii au acces, ceea ce creează apariţia efectului de asimetrie informaţională. În acest context de limitare a accesului informaţional, levierul financiar reflectă fidel perspectivele de creştere ale companiei.

Analiştii au emis teorii contradictorii referitoare la impactul levierului asupra percepţiei investitorilor privind o anumită întreprindere. Mulţi dintre ei au apreciat levierul ca fiind un semnal pozitiv pentru investitori, mai ales din perspectiva faptului că doar o companie cu rezultate financiare performante va fi capabilă să atragă resurse financiare externe[2].

Alţii au argumentat că levierul determină un impact negativ asupra investitorilor, apreciind că prin îndatorare compania devine din ce în ce mai riscantă; de asemenea, s-a considerat faptul că din moment ce compania apelează la resurse externe de finanţare, cash-flowul operaţional nu a fost suficient pentru acoperirea obligaţiilor financiare[3].

Bernstein şi Will (1998) au aprofundat perspectiva referitoare la influenţa levierului financiar asupra valorii firmei luând în considerare arbitrajul dintre costul datoriei şi rentabilitatea investiţiei[4].

Atât timp cât costul datoriei va fi inferior rentabilităţii investiţiei, levierul va avea un impact pozitiv asupra valorii întreprinderii.

Când costul datoriei va deveni excedentar randamentului investiţiei, levierul va căpăta o conotaţie negativă pentru valoarea întreprinderii.

Secţiunea 4 –Studiu de caz

Studiul de caz vizează dinamica levierului financiar la nivelul întreprinderilor listate la Bursa de Valori Bucureşti, secţiunea echipamente.

Tabelul 1

Întreprinderi listate la BVB, secţiunea echipamente

Aerostar Bacau
Altur Slatina
Armatura Cluj Napoca
Compa S.A. Sibiu
Electroputere Craiova
Impact Bucuresti
Mecanica SA Ceahlau
Mefin Sinaia
Rulmentul Brasov
Santierul Naval Orsova
Turbomecanica Bucuresti
Uamt Oradea
UCM Resita
VAE Apcarom Buzau

Sursă: prelucrare proprie

[1] Copeland, T. E. and Weston, J. F. (1986) *Financial Theory and Corporate Policy*. Wokingham: Addison-Wesley
[2] Ross, S. (1977) *The determination of financial structure: the incentive-signalling approach''*
[3] Miller, M. and Rock, K. (1985) ,,Dividend policy under asymmetric information'', *Journal of Finance,* 40: 1031-51
[4] Bernstein, L. A. and Wild, J.J. (998) *Financial Statement Analysis. Theory, application and Interpretation,* New York: McGraw-Hill

Tabelul 2

Statisticile descriptive aferente levierului financiar corespunzător întreprinderilor listate la BVB, secţiunea echipamente

Descriptive Statistics (new.sta)

	Mean	Median	Minimum	Maximum	Lower Quartile	Upper Quartile	Quartile Range	Std.Dev.
2001	106,9333	107	100	113	103	111	8	4,366539
2002	1,01145	1,01145	0,9012	1,1217				0,155917
2003	1,2351	1,1271	0,264	2,8316	0,5174	1,4221	0,9047	0,983949
2004	0,888845	0,4591	0,2858	3,5323	0,3637	0,8452	0,4815	0,976904
2005	0,987831	0,8206	0,2496	3,9673	0,4901	1,0701	0,58	0,957582
2006	1,130443	0,8268	0,2469	2,9574	0,4808	1,1161	0,6353	0,963531
2007	4,14364	1,0654	0,2501	33,9937	0,4801	3,3721	2,892	8,778409

Sursă: prelucrare proprie

Urmărind traiectoria evolutivă a statisticilor descriptive aferente levierului financiar de-a lungul perioadei 2001-2007, se constată faptul că întreprinderile listate la secţiunea echipamente din cadrul BVB, au adoptat o strategie defensivă în privinţa gradului de îndatorare si, în consecinţă, în privinţa levierului. Acesta a înregistrat o scădere continuă; valoarea medie aferentă anului 2001 a fost 106,9333, în timp ce valoarea medie aferentă anului 2004 este de 4,14364.

De asemenea, valoarea minimă aferentă anului 2001 este 100, ceea ce echivalează cu o similitudine completă între nivelul datoriilor şi nivelul capitalurilor proprii, pentru ca în 2002 să înregistreze o scădere uşoară – 0,9012-. În 2003, oscilaţia este foarte bruscă, variaţia fiind reprezentată de o scădere de mai mult de 70% , nivelul minim al levierului fiind de 0.264. Această valoare a atins un grad de stabilitate de-a lungul perioadei 2004-2007, oscilaţiile fiind aproape infime – 0,0001-.

Traiectoria valorii maxime a levierului financiar înregistrate de-a lungul perioadei 2001-2007 urmează îndeaproape evoluţia valorii minime. De la valoarea de 113 corespunzătoare anului 2001, s-a înregistrat o scădere bruscă până la nivelul de 1,12 aferent anului 2002.

Diferenţialul dintre valoarea minimă şi valoarea maximă corespunzătoare levierului financiar nu înregistrează un nivel semnificativ de-a lungul perioadei analizate.

Deviaţia standard corespunzătoare levierului financiar s-a diminuat continuu de la 4,37 în anul 2001 la 0,96 în anul 2005.

Oscilaţia bruscă s-a realizat în anul 2007, când deviaţia standard a crescut la 8,78, ceea ce echivalează cu accentuarea gradului de volatilitate corespunzător levierului financiar.

Această evoluţie a levierului financiar a fost determinată în esenţă de mediul macroeconomic care pe parcursul perioadei 2001-2007 a înregistrat o puternică stabilizare, creşterea economică fiind predominantă. În aceste condiţii, întreprinderile listate la BVB, secţiunea echipamente, au traversat la nivel global o creştere continuă a valorii capitalizate, precum şi a indicatorilor de profitabilitate. Astfel, gradul de îndatorare a scăzut, în timp ce nivelul capitalurilor proprii a înregistrat o dinamică favorabilă.

De asemenea, diminuarea levierului financiar poate fi corelată şi cu ideea absenţei unei culturi corporatiste în direcţia acumulării resurselor financiare externe prin mecanismul pieţei de capital.

Din perspectiva teoriilor care susţin rolul suport al levierului financiar pentru asigurarea profitabilităţii, studiul de caz vizează, de asemenea, surprinderea evoluţiei indicatorului de profitabilitate a capitalurilor proprii corespunzător întreprinderilor analizate pe parcursul perioadei 2001-2006.

Analizând statisticile descriptive corespunzătoare rentabilităţii capitalurilor proprii, se remarcă faptul că pe parcursul perioadei 2001-2006, întreprinderile listate în secţiunea echipamente au înregistrat o traiectorie evolutivă oscilantă. Valoarea medie maximă a fost atinsă în anul 2004-24,52- , in timp ce valoarea minimă - 81,8453 - a fost înregistrată în anul 2006.

Diferenţialul dintre cele două valori este destul de ridicat, ceea ce verifică ipoteza potrivit căreia dinamica pozitivă a capitalurilor proprii a fost mult mai accentuată decât cea a profitului.

Tabelul 3

Statisticile descriptive aferente rentabilităţii capitalurilor proprii corespunzătoare întreprinderilor listate la BVB, secţiunea echipamente

Descriptive Statistics (new.sta)

	Mean	Minimum	Maximum	Variance	Std.Dev.
VAR1	22,14767	-2,11	174	1920,2922	43,82114
VAR2	8,864667	-34,34	53,44	396,20034	19,90478
VAR3	14,18467	-12,71	120	948,0706	30,79076
VAR4	24,52133	-18,52	270	4770,8076	69,07103
VAR5	12,62133	-120,3	311,3	8304,8557	91,13098
VAR6	-81,8453	-911	44	56583,732	237,8734

Sursă: prelucrare proprie

Gradul accentuat de volatilitate al rentabilităţii capitalurilor proprii pe parcursul perioadei analizate este reflectat de valorile ridicate ale varianţei (1920 în anul 2001, respectiv 56.583 în anul 2006) şi deviaţiei standard (44 în anul 2001, respective 238 în anul 2006).

Pentru a emite o concluzie referitoare la corelaţia dintre cele două variabile –levier financiar-profitabilitate- s-a construit o regresie în care levierul a fost conceput ca variabilă determinantă a profitabilităţii.

Tabelul 4

Statisticile aferente regresiei dintre levier şi rentabilitatea capitalurilor proprii

Dependent Variable: ROC
Method: Least Squares
Date: 07/25/07 Time: 21:53
Sample: 1 30
Included observations: 30

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7.40364778941	1.79465830994	4.125380162	0.000299970542673
LEV	0.066629692995	0.26632069987	0.250185933829	0.04270157548

R-squared	0.00223047818434	Mean dependent var	7.69
Adjusted R-squared	-0.0334041475948	S.D. dependent var	7.44786153062
S.E. of regression	7.57123443509	Akaike info criterion	6.9509297753
Sum squared resid	1605.06054439	Schwarz criterion	7.04434293407
Log likelihood	-102.263946629	F-statistic	0.0625930014858
Durbin-Watson stat	2.34544907383	Prob(F-statistic)	0.804270157548

Sursă: prelucrare proprie

Coeficientul de corelaţie -0,051- este unul destul de scăzut, iar valorile aferente lui F statistic şi probabilităţile asociate ipotezei nule (0,7368/0,48802) confirmă corelaţia slabă dintre cele două variabile.

Un alt test care a fost realizat în vederea aprofundării relaţiei dintre cele două variabile este testul de cauzalitate Granger.

Statisticile aferente testului Granger – F statistic şi probabilitatea asociată ipotezei nule- reflectă, de asemenea, existenţa unei slabe corelaţii între cele două variabile.

Tabelul 5

Statisticile aferente testului Granger dintre levier şi rentabilitatea capitalurilor proprii

Pairwise Granger Causality Tests
Date: 07/25/07 Time: 22:04
Sample: 1 30
Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
LEV does not Granger Cause ROA	28	0.53894381487	0.590552763777
ROA does not Granger Cause LEV		1.64634396434	0.214668225626

Sursă: prelucrare proprie

La nivel global se poate aprecia faptul că în cazul întreprinderilor listate la BVB, secţiunea echipamente, levierul financiar nu a fost utilizat ca suport pentru generarea profitabilităţii.

Reticenţa întreprinderilor în raport cu atragerea unor resurse financiare externe prin îndatorare a determinat creşterea capitalurilor proprii prin reinvestirea profitului obţinut şi astfel absenţa valorificării levierului financiar ca motor de creştere a profitabilităţii.

Pentru perioada imediat următoare, în contextul previziunilor de dezvoltare a pieţei de capital, analiştii au anticipat orientarea întreprinderilor către sursele de finanţare externă şi astfel creşterea profitabilităţii prin manifestarea fenomenului de levier financiar.

Articolele următoare vor viza extinderea analizei la nivelul altor profile sectoriale ale BVB în vederea surprinderii evoluţiei levierului financiar în funcţie de specificul industriei.

Bibliografie

Abe de Jong, 2001, The disciplining role of leverage in Dutch Firms, *Tilburg University,* 13-18

Bernstein, L. A. and Wild, J. J. (998) *Financial Statement Analysis. Theory, application and Interpretation.* New York: McGraw-Hill

Copeland, T. E. and Weston, J. F. (1986) *Financial Theory and Corporate Policy*. Wokingham: Addison-Wesley

De Jong, A., D.V. Dejong, G. Mertens and C. Wasley, 2001, The role of self-regulation in corporate governance: evidence from the Netherlands, *Working Paper Tilburg University*

DeAngelo, H. and R.W. Masulis, 1980, Optimal capital structure under corporate and personal taxation, *Journal of Financial Economics* 8, 3

Fama, E.F. and M.C. Jensen, 1983, Separation of ownership and control, Journal of Law and Economics 26, 301-325

Giner Begona, Carmelo Reverte, 2001, Valuation implication of capital structure: a contextual approach, *Routledge Journals*, 17-18

Jensen, M.C., 1986, Agency costs of free cash-flow, corporate finance, and take-overs, *American Economic Review* 76, 323-329

Miller, M. and Rock, K. (1985) „Dividend policy under asymmetric information'', *Journal of Finance,* 40: 1031-51

Modigliani, F. and M. H. Miller, 1963, Corporate income taxes and the cost of capital: a correction, *American Economic Review* 53, 433-443

Modigliani, F. and M.H. Miller, 1963, The cost of capital, corporate finance and the theory of investment, *American Economic Review* 48, 261-297

Myers, S.C., 1977, Determinants of corporate borrowing, *Journal of Financial Economics* 5, 147-175;

Ross, S. (1977) *The determination of financial structure: the incentive-signalling approach''*

Tobin, J., 1978, Monetary policies and the economiy: the transmission mechanism, *Southern Economics Journal* 44, 421-431

Zwiebel, J., 1996, Dynamic capital structure under managerial entrenchment, *American Economic Review* 86, 1197-1215

METODOLOGIA DE CERCETARE A PERCEPŢIEI ASUPRA ECONOMIEI SUBTERANE DIN ROMÂNIA ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII EUROPENE

■

Cristina COVACI (VOICU)
Asistent universitar doctorand
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Cunoaşterea ştiinţifică asupra unui fenomen economic provine fie din înţelegerea unor fapte concrete fie din raţionamente inductive şi deductive. Cunoaşterea ştiinţifică este adesea asociată unei scări de valori sociale, care conferă caracter obiectiv cercetării.*

Ce metodologie de cercetare utilizăm pentru testarea percepţiei asupra economiei subterane din România?

Cum utilizăm metodologia de cercetare pentru testarea percepţiei asupra economiei subterane din România?

Conform teoriei economice răspunsurile la cele două întrebări formulare mai sus ne vor conduce către cunoaşterea ştiinţifică a fenomenului economiei subterane în sine.

Clasificare REL: 2B, 5G, 8A, 2H, 2P.

■

Introducere

În prezenta lucrare voi surprinde câteva aspecte generale despre metodologia de cercetare în general şi cu particularizare pe studiul economiei subterane din România în contextul integrării acesteia în Uniunea Europeană.

Lucrarea este structurată în trei capitole. Primul capitol denumit "**„Ce" şi „cum" putem cunoaşte prin cercetarea ştiinţifică?**" vine să potenţeze contribuţia cercetării ştiinţifice la cunoaşterea ştiinţifică cu prezentarea atât a analizei calitative cât şi a aceleia cantitative.

Al doilea capitol denumit „**Ce metodologie de cercetare utilizăm pentru testarea percepţiei asupra economiei subterane din România?**" vine să completeze cercetările mele anterioare referitoare la analiza metodologiei de cercetare a dimensiunii economiei subterane, prezentând principalele metode de estimare ale acesteia şi reliefarea tipului de cercetare potrivit domeniului economiei subterane.

Al treilea capitol denumit „**Cum utilizăm metodologia de cercetare pentru testarea percepţiei asupra economiei subterane din România?**" are menirea de a clarifica modul de acţiune în utilizarea metodologiei alese de cercetare a domeniului economiei subterane.

Concluziile prezentului studiu, date de răspunsurile la cele două întrebări formulate în studiu, vin să întărească ipoteza cercetării cum că doar o metodologie sănătoasă ne poate conduce la rezultate pertinente cu încărcătură ştiinţifică şi relevanţă în planul realităţii economice.

1. Fundamentele teoretice ale cunoaşterii prin intermediul cercetării ştiinţifice

Profesorul Ronald F. King de la San Diego State University (SUA) considera că „Lumea, aşa cum o distingem prin ştiinţă, este fie accesibilă percepţiilor noastre, fie construită de către mintea umană. Putem cunoaşte lumea fie pornind de la probe externe, fie prin logică internă”. Din încrucişarea axei „ce” (ontologia) cu axa „cum” (epistemologia) rezultă patru câmpuri, aşa cum se poate observa din Tabelul 1:

Tabelul 1

„Ce” şi „cum” cunoaştem prin ştiinţă (King, 2005, pp. 36, 37)

Ontologia propune \ Epistemologia Dispune	probe externe	logică internă
Lumea este percepută	Pozitivism	Metafizică
Lumea este construită	Empirism	Relativism

Rezumând discursul profesorului Ronald F. King, reţinem că în reflecţia despre cunoaşterea ştiinţifică trebuie să răspundem la două întrebări fundamentale: a) lumea externă ni se propune sub forma faptelor concrete, nemijlocit observabile, şi ne furnizează probele necesare pentru a decide ce este adevărat şi ce este fals sau noi dezvoltăm o viziune internă asupra realităţii ştiinţifice, precum şi standardele după care evaluăm enunţurile teoretice?; b) lumea externă poate fi cunoscută prin raţionamente sau probele externe ne dau posibilitatea să evaluăm afirmaţiile făcute?

De-a lungul istoriei s-au impus mai multe modalităţi de generare şi testare a adevărului enunţurilor despre realitate. Walter Wallace (1971) ia în discuţie patru astfel de modalităţi. *Modul autoritarian* s-a afirmat în antichitate, dar a continuat până în contemporaneitate. Se considera că preoţi, regi, preşedinţi sau savanţi ar avea atributul natural sau supranatural de a produce adevărul. Deci adevărul era garantat de calităţile de excepţie ale producătorului enunţurilor. Modul autoritarian se întâlneşte azi sub apelul la argumentul autorităţii. Foarte apropiat de modul autoritarian prin mecanismul de producere a adevărului este *modul mistic*, în care starea de graţie conferă profeţilor, prezicătorilor, marilor mistici calitatea cunoaşterii adevărate. *Modul logico-raţional* se centrează pe logica formală. Se face apel la „primele principii“ şi prin deducţie se stabileşte adevărul. Principala grijă constă în rigoarea judecăţii logice, fără a se urmări corespondenţa cu realitatea. În fine, *modul ştiinţific* de determinare a adevărului îmbină preocuparea pentru aplicarea corectă a metodei de cunoaştere cu observaţia riguroasă a fenomenelor. Metoda ştiinţifică asigură desubiectivizarea cunoaşterii, oferindu-se o imagine despre lumea înconjurătoare aşa cum este ea în realitate, şi nu aşa cum îi apare unui individ la nivelul simţului comun. Modul ştiinţific reprezintă astăzi principala cale de cunoaştere a comportamentelor individuale şi de grup, a faptelor, a fenomenelor şi proceselor sociale.

Caracterul „obiectiv” al cunoaşterii în domeniul ştiinţelor sociale şi politice este evidenţiat de Max Weber astfel: “Nu împărtăşim credinţa învechită potrivit căreia totalitatea fenomenelor culturale s-ar putea deduce, ca produs sau funcţie, din constelaţia intereselor „materiale”. (Max Weber, 1993, pp. 27, 47)

La sfârşitul anilor ’60, în spaţiul anglo-saxon s-a impus expresia *qualitative research*, semnificând o formă de cercetare cu caracteristici specifice, o paradigmă sau un stil de cercetare în ştiinţele socioumane. În prezent, cercetarea calitativă nu numai că a dobândit notorietate, făcând necesar un *Dicţionar al metodelor calitative în ştiinţele umane şi sociale* (A. Mucchielli, 1996/2002), dar a început să fie contrapusă rigid cercetării cantitative, în loc de a privi cele două modalităţi de abordare a socioumanului în unitatea şi complementaritatea lor. Dar ce se înţelege prin cercetare calitativă? Şi prin ce se deosebeşte aceasta de cercetarea cantitativă? (Chelcea, 2006)

Astfel, W. Lawrence Neuman găseşte opt criterii de diferenţiere a stilului cantitativ faţă de stilul de cercetare calitativ conform datelor din tabelul numărul 2.

Tabelul 2

Stilul cantitativ versus stilul calitativ (Neuman, 1991/1997, pp. 14)

Stilul cantitativ	Stilul calitativ
Măsurarea obiectivă a faptelor	Construirea realităţii sociale, semnificaţie culturală
Centrarea pe variabile	Centrarea pe procesele interactive, cazuri
Reliabilitatea este hotărâtoare	Autenticitatea este hotărâtoare
Liber de valori	Valorile sunt prezente şi explicite
Independenţă de context	Constrângeri situaţionale
Multe cazuri, subiecţi	Puţine cazuri, subiecţi
Analize statistice	Analize tematice
Cercetătorul este detaşat	Cercetătorul este implicat

2. Ce metodologie de cercetare utilizăm pentru testarea percepţiei asupra economiei subterane din România?

Mi-am propus să pătrund pe tărâmul analizei problematicii economiei subterane recurgând la o analiză cu precădere macroeconomică însă cu puternice elemente de analiză microeconomică. Analiza macroeconomică se doreşte a concepe cadrul general în care se încadrează tema cercetată, tratând într-o manieră pur ştiinţifică implicaţiile macroeconomice ale existenţei de necontestat a economiei subterane. Analiza microeconomică pune accentual pe individ şi îl surprinde pe acesta în ipostaze cheie în care individul este cel mai important actor în apariţia şi amploarea economiei subterane, atât ca fenomen economic cât şi ca fenomen social, psihologic şi juridic.

Luând în considerare cele două tipuri de analiză prezentate mai sus şi ţinând seama de caracteristicile cercetării cantitative cât şi a celei calitative, susţin ideea de a aborda ambele tipuri de cercetare. Conform teoriei cercetării (Grix, 2001, pp. 34), (Robson Colin, Real World Research, Oxford UK & Cambridge USA) trebuie făcută distincţia între cele două tipuri de abordări, surprinzând cele mai importante aspecte ale acestora. Cercetarea cantitativă este utilizată cu precădere pentru studierea problematicilor de macroeconomie, presupunând o abordare deductivă, care să pornească analiza de la general la particular, este recunoscută ca avându-şi originea în curentul de gândire positivist, se vrea a fi o metodă bazată pe testarea teoriilor şi predicţii economice de orientare generală şi nu în ultimul rând evidenţierea conexiunilor între diverse variabile şi fenomene economice. Cercetarea calitativă este folosită pentru studierea temelor de microeconomie, utilizează strategia inductivă de cercetare, care demarează analiza de la particular la general, îşi are originea în curentul interpretivist, este generatoare de noi teorii şi nu în ultimul rând interpretează evenimente de importanţă economică, istorică şi culturală. Poziţia firească pe care o adopt este înclinată cu precădere către cercetarea cantitativă, având în vedere că tema aleasă spre cercetare face obiectului studiului macroeconomic, însă o cercetare calitativă interpretivistă nu va lipsi cu siguranţă. Consider că rezultatele cele mai bune rezultă doar din îmbinarea celor două tipuri de cercetare, atât cantitativă cât şi calitativă.

Colectivitatea mondială este preocupată mai mult ca oricând de escaladarea pericolului real reprezentat de prezenţa economiei subterane în viaţa economică trecută, prezentă şi viitoare, încercând optimizarea procesului economic. Nici la nivel European situaţia nu este îmbucurătoare. Pe plan naţional am asistat la o dimensionare negativă a informaţiilor care au ca obiect material stupefiantele şi substanţele psihotrope şi la răspândirea îngrijorătoare a traficului şi mai ales a abuzului de droguri în rândul tuturor categoriilor sociale (Giddens, 2000, pp.223). În prezent nici o ţară nu se mai poate

considera ferită de acest flagel, având implicaţii dramatice asupra existenţei a sute de milioane de oameni, ameninţând la modul cel mai serios stabilitatea economică, socială şi politică a lumii contemporane. Evoluţia traficului şi consumului ilicit de droguri în România şi în zona geografică în care ne aflăm demonstrează că teritoriul nostru a devenit un segment important al „Rutei Balcanice", rută care furnizează în jur de 80 % din drogurile care alimentează piaţa europeană şi este vizat tot mai mult de către traficanţi pentru crearea unei pieţe puternice de consum. Evenimentele consumate după 1989 în Estul Europei, poziţia geografică a ţării noastre, înţelegerea greşită de către tot mai mulţi cetăţeni a noţiunii de "democraţie", precum şi internaţionalizarea crimei organizate şi-au pus puternic amprenta asupra criminalităţii în România, ţara noastră fiind atrasă tot mai evident în circuitul crimei organizate. Nu trebuie neglijat nici faptul că organizaţiile mafiote oferă demonstraţii că sunt mai bine dotate din punct de vedere tehnic, mai abile şi mai rafinate în acţiunile lor ilegale, decât structurile ce încearcă să le contracareze. Prin urmare crima organizată prezintă un pericol social, economic, moral, psihologic, juridic deosebit. Acţiunile ei nu sunt comise de oameni nevoiaşi, aflaţi în disperarea sărăciei sau de către amatori, dimpotrivă, aceştia sunt profesionişti, oameni puternici, bogaţi, fără scrupule şi fără prejudecăţi. Cei care organizează crima de anvergură urmăresc, în primul rând, o anumită putere şi poziţie în comunitate, pentru ca, în baza acestei puteri şi poziţii, să vină şi profitul - un profit criminal care şubrezeşte statul pentru că erodează necontenit instituţiile lui fundamentale.

Literatura de specialitate clasifică *metodele de estimare a economiei subterane* după mai multe metode de grupare, după cum urmează: metode directe şi indirect, abordări macroeconomie şi microeconomice, metode monetariste, metode contabile, metode statistice s.a.m.d. Indiferent care va fi procentul corect, cert este că *economia este una singură*, în care economia subterană este mijloc de redistribuire şi trebuie atent analizată având în vedere că reprezintă 38% din economia internaţională. Distincţia pe care o voi face la acest nivel este între *economia subterană şi economia de suprafaţă, împreună alcătuind economia unei naţiuni.* Dificultatea măsurării economiei subterane rezultă din metoda decalajelor între venituri şi cheltuieli. *Economia subterană este un concept echivoc deoarece procesul nu poate fi cuantificat, nu este de domeniul evidentei empirice*, fiind astfel, foarte greu de raportat.

Calculul procentului real al economiei subterane reiese din disfuncţionalitaţile economiei naţionale, astfel că informaţii ale Institutului Naţional de Statistică prezintă un procent de 20% din economia României al economiei subterane iar Serviciul Român de Informaţii un procent de 40%.

Un document al Parlamentului European menţionează că: *" Economia subterană este un subiect care revine cu regularitate pe prima pagină a ziarelor şi în nenumărate documente politice. Sunt prezentate cu prea mare uşurinţă cifre care par a fi scoase din mâneca unui magiciam doar pentru a susţine unele interese politice sau pur publicitare. Este datoria noastră să atragem atenţia că este discutabil şi, uneori chiar înşelător, să se încerce exprimarea unui fenomen atât de complex doar prin câteva cifre".*

Teoria economică a încercat soluţionarea acestei probleme a cuantificării economiei subterane. Metodele existente şi aplicate până în prezent pentru estimarea amplorii economiei subterane sunt după cum urmează:

„Clasificarea Rosanvallon" (Rosanvallon, 2/1980) este un pas înainte în acest demers. Această clasificare introduce conceptul de economie ocultă (munca la negru, frauda fiscală, crima organizată) şi economie autonomă (activităţi casnice, bricolajul, gradinăritul etc.). Prezenta clasificare propune tratarea distinctă din punct de vedere al evidenţei statistice, a elementelor economiei subterane. Astfel, părerea generală este că, deşi ambele componente ale economiei subterane date de clasificarea Rosanvallon se desfăşoară în afara controlului statal, cele două au o contribuţie foarte diferită în totalul economiei unei ţări.

Economia ocultă este caracterizată de fenomenul de disimulare voluntară a activității sale, fapt care motivează estimarea statistică a ponderii sale.

Metoda de natură sectorială, se referă la activități specifice unor domenii sau sectoare economice, utilizând studii de caz şi anchete. Aceasta metodă ajută la obținerea unei imagini de ansamblu asupra ponderii economiei subterane în totalul economiei unei țări, prin însumarea rezultatelor parțiale.

Metoda de tip global, are drept scop evaluarea economiei subterane la nivel național. Principiul acestei metode se bazează pe depistarea economiei subterane existentă în economia unei țări, şi utilizează trei tipuri de investigații: investigația agregatelor monetare (modul în care se fac plățile), investigația contabilă (tipul şi cuantumul cheltuielilor) şi investigația indicatorilor ce sugerează prezența unor activități subterane (divergența datelor statistice).

Ancheta statistică, este o metodă de cercetare directă, probabilistică care se bazează pe datele obținute din prelucrarea unor chestionare cu întrebări legate de comportamente economice specifice activităților subterane.

Metoda eşantionului de control cunoscută şi sub numele de *„metodă de măsurare a conformării față de taxe”* este o metodă de estimare directă. Această metodă comensurează economia subterană drept deficitul fiscal, rezultatele fiind obținute prin măsurarea diferenței dintre veniturile înregistrate în declarațiile fiscale şi rezultatele obținute din controale aleatoare în teren. Tehnica metodei constă în organizarea unor controale intensive aleatoare într-un anumit sector al economiei, extrapolând rezultatele la nivelul întregii populații analizate.

Înregistratea statistică de tip „monografie” (Ivănescu, 1980, pp.31). Aceasta este o metodă de estimare directă care poate cuantifica cu aproximație nivelul economiei subterane pe sectoare specifice, pe tipuri de activități, pe regiuni etc

Metoda decalajelor între cheltuieli şi venituri este considerată una dintre cele mai precise metode de măsurare a dimensiunii economiei subterane. Metoda constă în calcularea diferenței dintre PIB-ul calculat prin metoda costurilor de producție şi PIB-ul măsurat prin metoda totalizării veniturilor. Faptul că suma cheltuielilor este mai mică decât suma veniturilor este indiciul sigur al existenței economiei subterane. Principiile acestei metode pot fi folosite şi la realizarea studiilor gospodăriilor, care pot oferi informații veridice despre dimensiunea economiei subterane.

Metoda input-urilor fizice mai este cunoscută şi sub denumirea *metodei Kaufman* şi are la bază teoria conform căreia intrările (input-urile) fizice de larg consum sunt utilizate în economia subterană cu aceeaşi rată ca şi producția economiei de suprafață. Metoda presupune realizarea diferenței dintre PIB-ul estimat pe baza consumului de electricitate şi PIB-ul oficial, rezultând astfel o estimare aproximativă a economiei subterane. În analiza sa Maria Lacko (Lacko, 1997), utilizând această metodă, susține că o parte certă a economiei subterane este legată de consumul casnic de electricitate, ea incluzând o aşa numită producție casnică, activități pe cont propriu şi servicii neînregistrate.

Recensământul forței de muncă, este o metodă foarte importantă având în vedere ponderea muncii la negru în totalul economiei subterane. Cercetătorii în domeniu arată cum reducerea nivelului forței de muncă din economia oficială este interpretată ca un indice al creşterii activității în mediul subteran. Şi această metodă are lipsurile ei. Astfel că diferențele dintre ratele de participare pot să aibă şi alte cauze. Adesea întâlnim oameni care muncesc „la negru” având în acelaşi timp şi un loc de muncă în economia oficială, sau care sunt înregistrați oficial drept şomeri.

Metoda volumului tranzacțiilor sau *metoda Feige* (Feige, 1989) presupune existența unei relații constante în timp între volumul tranzacțiilor şi mărimea PIB, pe baza ecuației cantitative a lui Fisher:

$M*V=p*T$, unde M= masa monetară;
V= viteza de circulație a banilor;

p= nivelul preţurilor;
T= suma tranzacţiilor.

Motoda lui Feige presupune că în anul faţă de care se măsoară evoluţia fenomenului nu a existat economie subterană, iar în al doilea rând raportul p*T în totalul PIB-ului nominal a fost constant tot timpul dacă nur fi existat activităţi economice subterane.

Metoda cererii de lichidităţi folosită prima oară de către Philli Cagan in anul 1958, care a identificat legătura dintre cererea de monedă şi taxele fiscale explicând existenţa economiei subterane în perioada 1919-1955. Metoda Cagan a fost dezvoltată ulterior de Vito Tanzi în anii 1980, când a estimat econometric o funcţie a cererii de lichidităţi în SUA în perioada 1930-1980. Aproximativ 20 de ani mai târziu de metoda lui Cagan, Pierre M. Gutman, utilizează tot abordarea monetaristă, făcând o analiză a raportului dintre lichidităţi şi depozite pentru perioada 1937-1976.

Metoda modelării „complexe" mai este denumită *metoda Frey- weck Hanemann* sau *Multiple Indicators Multiple Causes (MIMIC),* este una dintre cele mai complexe metode deoarece în aplicarea sa ţine cont de mai multe cauze şi multiple efecte ale economiei subterane. Această metodă este bazată pe teoria statistică a variabilelor neobservate, considerându-se că pot fi măsurate mai multe cauze şi mai mulţi indicatori, care reflect schimbările produse în dimensiunea economiei subterane.

Această prezentare succintă a principalelor metode de estimare a dimensiunii economiei subterane relevă un fapt evident şi anume că nici una dintre metode nu poate să ne redea dimensiunea exactă a economiei subterane, fiecare metodă are punctele sale forte şi punctele sale slabe. Drept recomandare consider că o mai bună estimare ar fi aceea care să ia în calcul nu doar o singură metodă de estimare ci două, trei sau atâtea cât sunt considerate necesare pentru a acoperi întreaga arie de răspândire a activităţile economiei subterane.

2. Cum utilizăm metodologia de cercetare pentru testarea percepţiei asupra economiei subterane din România?

Enste şi Schneider realizează în lucrarea lor o ierarhizare a câtorva metode de estimare a economiei subterane, considerate relevante de autori:

Metoda utilizată	Valoarea medie a economiei subterane în 5 ţări OECD în perioada 1970-1990
Recensământul forţei de muncă	14,4
Tranzacţiile Feige	21,9
Modelarea econometrică de tip monetarist Gutman	15,5
Input-ul fizic	12,7
Cererea de lichidităţi	8,9
MIMIC	7,9
Diferenţa dintre PIB-ul calculate prin metoda veniturilor şi PIB-ul calculate prin metoda cheltuielilor	6,4
Eşantionul de control (Auditul fiscal)	6,1
Cercetarea statistică	3,1

(Dinu, 2001)

Se observă cu uşurinţă că gradul cel mai mare de relevanţă îl au metoda tranzacţiilor lui Feige, metoda modelării econometrice a lui Gutman şi recensământul forţei de muncă. Dacă facem o scurtă analiza asupra a ceea ce măsoară fiecare metodă şi component predominanţă studiată, concluzionăm cu mare uşurinţă că cele trei metode „mai puternice" măsoară componentele ce au ponderea cea mai mare în economia subterană respective, frauda fiscală şi munca la negru.

Din această scurtă analiză ne putem da seama de importanţa luării în seama a mai mult de o metodă deoarece au grad asemănător de relevanţă doar că diferă în funcţie de componenta economiei subterane căreia se adresează.

Cercetările în domeniu arată greutatea *comensurării incomensurabilului*, cu toate acestea încercările de măsurare nu evită să apară.

Concluzii

Conform teoriei economice răspunsurile la cele două întrebări formulare în partea a doua şi a treia din prezenta lucrare, ne-au condus către o cunoaştere ştiinţifică a fenomenului economiei subterane în sine. Prima întrebare ne-a atras atenţia asupra diversităţii metodelor de cercetare existente în literatura de specialitate şi asupra conţinutului fiecărei metode de cercetare a fenomenului economiei subterane. A doua întrebare arată cum trebuiesc utilizate metodele prezentate, oferind soluţia optimă de comensurare a dimensiunii economiei subterane.

Bibliografie

Albu, L. (1998), *Tranziţia economiei sau tranziţia ştiinţei economice?,* Editura Expert, Bucureşti.

Chelcea, S. (2006), *Metodologia cercetării sociologice,* Editura Economică, Bucureşti.

Coşea, M. (2004), *România subterană*, Editura Tribuna Economică, Bucureşti.

Covaci, C.(2006), *Problema impozitării în contextual integrării europene*, Simpozionul anul AGER, iunie.

Craiu, N. (2004), *Economia subterană între "Da" şi "Nu",* Editura Economică, Bucureşti.

Dobrescu, Emilian. (2002), *Tranziţia în România*, Editura Economică, Bucureşti.

Dinu, M. Socol, C., Marinas, M. (2004), *Economie europeana, o prezentare sinoptica*, Editura Economică, Bucureşti.

Giddens, A. (2000), *Sociologie*, Ediţia a 3-a, Editura Bic All, Bucureşti.

Grix, J. (2001), *Demystifying Postgraduate Research*, The University of Birmingham, pp. 34.

Gutman, P. M. (1977), *The subterranean economy*, Financial Analyst Journal 34/1.

Hanemann, H.W., Frey, B. (1984), *The hidden economy. State and prospect for measurement, în review of Income and Wealth*, nr.30(1).

Karl Marx, *Contribuţii la critica economiei politice. Prefaţă*. În K. Marx şi F. Engels, *Opere alese în două volume* (vol. 1), Bucureşti, Editura Politică (1859)1966, pp.313-314.

Norman K. Denzin şi Yvonna S. Lincoln, *Entering the field of qualitative research*. În N.K. Denzin şi Y.S. Lincoln (eds.), *Handbook of Qualitative Research*, Thousend Oaks, Sage Publications, Inc., 1994, pp. 1-2.

Pătroi, D. (2004), *Fiscalitatea excesivă li economia subterană: cauze şi efecte*, Nr. 4 al Revistei Finaţe, Bănci, Asigurări din aprilie 2004.

Popescu, Gh., (2005), coordonator de doctorat prof. univ. dr. Popescu Constantin, *Evaluarea dinamicii economiei româneşti în perioada de tranziţie după 1989*, Bucureşti.

Rifkin, J. (2006), Visul European, Editura Polirom, Iaşi.

Robson, C, (2001), *Real World Research*, Oxford UK & Cambridge USA.

Spiro, P.(1997), *Taxes, Deficits and the Underground Economy in the Underground Economy, Global evidence of its size and impact*, The Fraser Institute Vancouver.

Max Weber**,** *Teorie şi metodă în ştiinţele culturii*, Iaşi, Editura Polirom (1904) 1993, pp. 27, 47.

CALITATEA INFORMAȚIEI CONTABILE FURNIZATE DE RAPORTĂRILE FINANCIARE – FACTOR AL CREŞTERII ECONOMICE ŞI COMPETITIVITĂȚII ENTITĂȚILOR

■

Maria MANOLESCU
Profesor universitar doctor
Aureliana Geta ROMAN
Lector universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat: *Pornind de la statutul țării noastre de stat membru al Uniunii Europene, în baza căruia respectarea prevederilor reglementărilor europene (Tratatul de constituire al CE, regulamentele, directivele etc.) publicate în Monitorul Oficial al Uniunii Europene, sunt aplicabile statelor membre potrivit cerințelor şi termenelor stabilite de acestea, considerăm utile pentru mediul economic național analize ale prevederilor acestora în parale cu cele ale legislației naționale în domeniu. Scopul acestor analize vizează în primul rând înțelegerea corectă a legislației naționale precum şi consolidarea şi coerența acesteia în vederea creşterii capacității de aplicare corectă de către cei interesați.*

Răspunderile cuprinse în legislația contabilă privind calitatea informațiilor privind raportările financiare, în vederea protejării corespunzătoare a utilizatorilor acestora, precum şi elementele de noutate privind comitetele de audit, auditul intern şi cu privire la guvernanța corporativă în general, sunt elemente care în mod firesc implică analize şi dezbateri ale profesioniştilor în domeniu.

Cuvinte-cheie: raportare financiară, guvernanță corporativă, comitet de audit, audit intern, legislație comunitară

Clasificare REL: 20 D

■

Tratatul de instituire a Comunității Europene a impus încă de la început armonizarea şi respectiv conformitatea legislațiilor naționale cu reglementările europene şi a specificat totodată instrumentele care trebuie utilizate în acest scop. Astfel, pe lângă facilitarea dreptului de stabilire a societăților în alte state membre decât cele de înmatriculare, armonizarea legislativă a avut şi scopul de a limita riscurile generate de diferențele dintre regulile statelor membre cu privire la practica acționarilor, creditorilor şi terților în general.

Pentru a răspunde acestor cerințe legislația comunitară în materie de societăți comerciale cuprinde cinci domenii distincte: dreptul societăților comerciale, contabilitatea societăților comerciale, dreptul de proprietate intelectuală, dreptul de proprietate industrială şi dreptul civil (Convențiile de la Bruxelles şi Lugano privind competența judiciară, recunoaşterea şi executarea hotărârilor judecătoreşti străine în materie civilă şi comercială şi Convenția de la Roma privind legea aplicabilă obligațiilor contractuale).

Procesul de armonizare şi respectiv de conformitate privind dreptul societăților comerciale a vizat mai multe aspecte importante cum sunt:

⇒ **Condiţiile pentru înfiinţarea, organizarea şi funcţionarea societăţilor comerciale**

- **Cu privire la înfiinţarea societăţilor comerciale,** prima directivă (Directiva nr.68/151/CEE) stabileşte cerinţele de publicitate pentru înfiinţarea unei societăţi de capitaluri, în scopul unei informări complete a terţilor despre noua societate comercială. Această publicitate obligatorie vizează în special actul constitutiv, statutul, capitalul subscris, bilanţul şi contul de profit şi pierdere. De asemenea, directiva se referă şi la formalităţile de anulare a societăţilor comerciale constituite cu încălcarea dispoziţiilor actelor normative. Aceste prevederi au fost completate cu prevederile din cea de a două directivă (Directiva nr.77/91/CEE), care priveşte numai societăţile comerciale pe acţiuni. Constituirea acestor societăţi comerciale necesită o sumă de capital autorizat ca şi garanţie pentru creditori, precum şi îndeplinirea unor cerinţe minime referitoare la mărimea şi formarea capitalului social minim, regimul aporturilor şi cel al emisiunii şi eliberării acţiunilor.
- **Cu privire la funcţionarea societăţilor comerciale,** prima directivă urmăreşte asigurarea fezabilităţii şi a validităţii activităţilor comerciale faţă de terţi, aspect acoperit doar de propuneri legislative, cu excepţia celei de a douăsprezecea directivă (Directiva nr.89/667/CEE) privind societăţile comerciale cu răspundere limitată cu asociat unic, directivă care introduce o regulă cu consecinţe importante prin faptul că, societăţile comerciale respective trebuie recunoscute imediat ce s-au constituit, statele membre fiind libere să hotărască asupra propriilor reglementări interne. Datorită acestei abordări, cea de a douăsprezecea directivă poate fi considerată ca fiind o directivă cadru.
- **Cu privire la restructurarea societăţilor comerciale,** cea de a treia directivă (Directiva nr.78/855/CEE) privind fuziunile la nivel naţional ale societăţilor comerciale pe acţiuni şi cea de a şasea directivă (Directiva nr.82/891/CEE) privind divizarea aceluiaşi tip de societăţi comerciale urmăresc asigurarea de garanţii suficiente pentru acţionari şi terţi pe parcursul procesului de restructurare.

⇒ **Referitor la condiţiile privind societăţile comerciale de dimensiune comunitară,** acquis-ul comunitar urmăreşte facilitarea activităţilor societăţilor comerciale din alte state membre decât cele de înmatriculare şi cerinţele privind transparenţa filialelor acestora (cea de a unsprezecea directivă, respectiv Directiva nr.89/666/CEE). De asemenea în anul 1995 a fost semnată convenţia internaţională asupra falimentului, convenţie ce prevede ca întreprinderile de dimensiune comunitară să fie declarate falimentare printr-o singură procedură şi nu prin proceduri naţionale multiple.

Regulamentul nr. 2137/85/CEE privind crearea grupurilor de interes economic european facilitează cooperarea societăţilor comerciale dintr-un stat membru cu societăţi comerciale sau persoane juridice din alte state membre în cadrul unor societăţi mixte.

Cel de-al doilea scop urmărit de acquis-ul comunitar a vizat dreptul societăţilor comerciale, care doresc să acţioneze ori să se înfiinţeze dincolo de frontierele naţionale, de a intra sub incidenţa unui singur sistem de norme respectiv cel comunitar.

In acest scop a fost adoptat Regulamentul Consiliului nr.2157/2001/CEE privind statutul societăţii europene, care stabileşte cadrul juridic privind constituirea unor societăţi comerciale având o dimensiune europeană. Acest regulament prevede în privinţa capitalului social necesar pentru constituirea societăţii europene, că acesta nu poate fi mai mic de 120.000 euro. Sunt precizate de asemenea condiţiile în care o societate europeană poate fi constituită, structura acesteia şi condiţiile privind redresarea şi lichidarea sa juridică.

⇒ **Referitor la reglementările contabile privind societăţile comerciale,** reglementările europene urmăresc asigurarea unor informaţii echivalente în toate

statele membre prin situaţiile financiare ale acestora. Directiva a patra (Directiva nr.78/666/CEE) cere ca situaţiile financiare ale societăţilor comerciale să reflecte în mod real şi corect activele, datoriile, poziţia financiară, profitul şi pierderile acestora. Concret, Directiva a patra stabileşte structura bilanţului, a contului de profit şi pierdere, regulile de evaluare şi publicitate etc.

Directiva a şaptea (Directiva nr.83/349/CEE) privind conturile consolidate stabileşte cerinţe clare societăţilor mamă în sensul elaborării situaţiilor financiare consolidate, astfel încât acestea să poată da o imagine fidelă a patrimoniului şi a situaţiei financiare a entităţilor respective.

Cea de a opta Directivă, care recent a fost înlocuită cu Directiva nr.2006/43/EC din 17 mai 2006, stabileşte cerinţe foarte stricte referitoare la calificarea persoanelor care au sarcina să efectueze auditul statutar al situaţiilor financiare elaborate în baza Directivelor a patra şi a şaptea, precum şi a situaţiilor financiare elaborate pe baza Standardelor Internaţionale de Raportare Financiară (IFRS) emise şi elaborate de către IASB şi adoptate de Comisia Europeană (potrivit Regulamentului nr.1606/2002 adoptat de Parlamentul European).

Armonizarea legislaţiei naţionale în domeniul contabilităţii cu Directivele a patra şi a şaptea a fost asigurată, până în anul 2005, prin legea contabilităţii şi reglementările contabile emise în aplicarea acesteia, iar conformitatea cerută pentru acest domeniu s-a realizat prin adoptarea în anul 2005 a reglementărilor contabile conforme cu directivele europene pentru toate categoriile de entităţi economice, reglementări care au intrat în vigoare la 1 ianuarie 2006.

Este relevantă opinia emisă de Direcţia Generală Piaţa Internă privind calitatea şi gradul înalt de asigurare a conformităţii reglementărilor contabile naţionale cu directivele europene (opinie exprimată în urma procesului de monitorizare a asigurării conformităţii cu directivele europene a reglementărilor contabile aprobate prin OMFP 1752/2005).

In data de 14 iunie 2006, Parlamentul European a adoptat Directiva 2006/46 a Consiliului European care a amendat prevederile Directivelor a patra şi a şaptea, dar şi pe cele ale Directivelor privind conturile anuale şi consolidate ale băncilor şi ale altor instituţii financiare, precum şi ale societăţilor de asigurare-reasigurare. Prevederile acestei directive sunt deja preluate în reglementările contabile aplicabile la nivel naţional tuturor categoriilor de entităţi care desfăşoară activităţi comerciale şi sunt în vigoare.

Considerăm relevante prevederile Directivei 2006/46/CE (preluate în reglementările contabile naţionale prin OMFP 2001/2006) cu privire la obligaţia colectivă a membrilor din consiliile de administraţie şi de supraveghere a entităţilor care întocmesc situaţii financiare individuale şi consolidate de a asigura pe utilizatorii acestora că situaţii financiare respective şi raportul administratorilor sunt întocmite şi publicate în conformitate cu legislaţia naţională, precum şi cerinţele exprese referitoare la prezentarea informaţiilor cu privire la guvernanţa corporativă. Astfel, o entitate ale cărei valori mobiliare sunt admise la tranzacţionare pe o piaţă reglementată, astfel cum aceasta este definită în legislaţia în vigoare privind piaţa de capital, este obligată să includă într-o secţiune distinctă a raportului administratorilor, declaraţia privind guvernanţa corporativă care va cuprinde cel puţin următoarele informaţii:

- codul de guvernanţă corporativă care se aplică entităţii şi/sau codul de guvernanţă corporativă pe care entitatea s-a decis să-l aplice voluntar, precum şi toate informaţiile relevante referitoare la practicile de guvernanţă corporativă aplicate în plus faţă de cerinţele legislaţiei naţionale;
- o descriere a principalelor caracteristice ale controlului intern şi a sistemelor de gestionare a riscurilor, în relaţie cu procesul de raportare financiară;
- modul de desfăşurare a adunării generale a acţionarilor şi atribuţiile cheie ale acesteia precum şi o descriere a dreptului acţionarilor şi a modului în care acestea pot fi exercitate;
- structura şi modul de operare a consiliului de administraţie, consiliului de supraveghere, după caz, şi ale comitetelor acestora.

Preluarea în legislaţia contabilă a prevederilor directivelor europene privind contabilitatea societăţilor comerciale cu cerinţe exprese privind răspunderea administratorilor/consiliilor de supraveghere etc. pentru relevanţa şi credibilitatea informaţiilor cuprinse în raportările contabile, precum şi în ce priveşte obligaţiile de prezentare a informaţiilor privind guvernanţa corporativă, răspund astfel legislaţiei societăţilor comerciale (Legea nr.31/1990 privind societăţile comerciale modificată şi completată în anii 2006 şi 2007 prin Legea 441/2006 şi prin OUG 82/2007) în vedea adaptării prevederilor acesteia la principiile OECD în ceea ce priveşte guvernarea societăţilor comerciale.

Modificările aduse Legii societăţilor comerciale prin Legea nr. 441/2006, publicată în M.O.nr.955/28.11.2006 au avut ca obiectiv şi adaptarea prevederilor acesteia la principiile Organizaţiei pentru Cooperare Economică şi Dezvoltare în ceea ce priveşte guvernarea societăţilor comerciale. Considerăm că trebuie puse în evidenţă în acest cadru noile prevederi ale legii privind administrarea societăţilor fie în sistem unitar, fie în sistem dualist şi cerinţele privind crearea comitetelor consultative (Comitetul de audit, Comitetul de remunerare etc.).

Având în vedere faptul că în practică există încă unele confuzii privind rolul comitetului de audit, al auditului intern, precum şi cu privire la guvernanţă în general şi rolul acesteia în administrarea corporaţiilor, în prezenta lucrare am urmărit realizarea analizei conţinutului reglementărilor legale în domeniu pentru a stabili în ce măsură sistemul de reglementare contribuie la situaţia de fapt.

Sistemul unitar de administrare are următoarele caracteristici principale (reţinem numai aspecte relevante în legătura cu comitetele de audit):

- administrarea societăţii este realizată de consiliul de administraţie;
- funcţia neexecutivă (control prin administrator neexecutiv) şi cea executivă (director) sunt separate în mod obligatoriu la societăţile pe acţiuni ale căror situaţii financiare anuale fac obiectul unei obligaţii legale de audit;
- înfiinţarea de *comitete consultative* în cadrul consiliului de administraţie (de exemplu comitetul de audit, comitetul de remuneraţie, comitetul de nominalizare etc.). *Comitetul de audit* se poate constitui în cazul societăţilor pe acţiuni ale căror situaţii financiare anuale fac obiectul unei obligaţii legale de audit şi este alcătuit din cel puţin doi membri (obligatoriu administratori neexecutivi) ai consiliului de administraţie, din care cel puţin unul trebuie să fie independent;
- consiliul de administraţie are o serie de competenţe de bază care nu pot fi delegate directorilor (cum sunt: *stabilirea sistemului contabil şi de control financiar, aprobarea planificării financiare, pregătirea raportului anual* etc.);
- delegarea conducerii societăţii unuia sau mai multor directori, numind pe unul dintre aceştia director general, este obligatorie pentru societăţile pe acţiuni auditate. In acest caz majoritatea membrilor consiliului de administraţie va fi formată din administratori neexecutivi (membrii ai consiliului de administraţie care nu au fost numiţi directori).

Sistemul dualist de administrare are următoarele caracteristici principale (reţinem numai aspecte relevante în legătura cu comitetele de audit):

- administrarea societăţii este realizată de Directorat şi Consiliul de Supraveghere;
- membrii directoratului asigură in exclusivitate conducerea societăţilor pe acţiuni sub controlul consiliului de supraveghere, sunt numiţi de consiliul de supraveghere şi nu pot fi concomitent membrii ai acestui consiliu;
- înfiinţarea de **comitete consultative** în cadrul consiliului de supraveghere (comitetul de audit, comitetul de remuneraţie, comitetul de nominalizare etc.). Ca şi în cazul sistemului unitar, comitetul de audit se poate constitui în cazul societăţilor pe acţiuni ale căror situaţii financiare anuale fac obiectul unei obligaţii legale de audit.

Din cele prezentate rezultă că, indiferent de modalitatea de administrare a societăţilor pe acţiuni, odată cu modificarea legislaţiei referitoare la societăţile comerciale, este posibilă înfiinţarea comitetelor de audit pentru societăţile pe acţiuni ale căror situaţii

financiare anuale fac obiectul unei obligaţii legale de audit. Aşa cum am mai precizat, comitetul de audit se constituie din cel puţin doi membri ai consiliului de administraţie/consiliului de supraveghere. Cel puţin un membru al comitetului de audit trebuie sa deţină experienţă în aplicarea principiilor contabile sau în audit financiar.

Pe baza celor prezentate s-ar putea concluziona că la această dată procesul de asimilare în legislaţia naţională a elementelor de bază privind guvernanţa corporativă este corespunzător. Cu toate acestea în practică există încă nelămuriri privind categoriile de entităţi care aplică cerinţele privind guvernanţa, rolul Comitetului de audit, rolul auditului intern şi modul de organizare a acestuia, nu sunt prevăzute sancţiuni pentru neconformarea entităţilor la prevederile legii etc. Acesta este motivul pentru care dorim să punem în evidenţă unele situaţii în care reglementările privind guvernanţa pot fi considerate ca fiind fie neunitare, fie insuficient de clare:

1. Prevederile articolului 142 din Legea nr.31/1990 privind societăţile comerciale, cu modificările şi completările ulterioare stabilesc pentru consiliul de administraţie unele atribuţii care nu pot fi delegate directorilor (exemplu: stabilirea sistemului contabil şi de control financiar). In realitate este vorba de stabilirea politicilor contabile la nivelul entităţii şi a sistemului de control intern al acesteia. Apreciem că formularea cuprinsă în lege nu este unitară cu legislaţia contabilă şi poate crea confuzii şi în ce priveşte punerea în practică.

2. Legea 31/1990 modificată şi completată reglementează posibilitatea constituirii Comitetului de audit şi a auditului intern la entităţile ale căror situaţii financiare anuale sunt supuse auditului financiar.

Potrivit OMFP 2001/2006, prin care au fost preluate cerinţele Directivei 2006/46/CE, au obligaţia să prezinte informaţiile referitoare la guvernanţa corporativă numai entităţile ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacţionarea pe o piaţă reglementată. Considerăm că referirea numai la această categorie de entităţi nominalizate de Directiva 2006/46/CE este adecvată la această dată pentru mediul economic românesc. Totodată trebuie avute în vedere prevederile Directivei 2006/43/CE, care va intra în vigoare începând cu anul 2008, potrivit căreia, obligativitatea Comitetelor de audit priveşte entităţile de interes public, definite de fiecare ţară prin jurisdicţia proprie. In cazul ţării noastre, entităţile de interes public au fost definite mai întâi prin OMFP 907/2005, iar prin recentele modificări aduse legii contabilităţi prin Legea 259/2007, definirea acestei categorii de entităţi este realizată prin lege.

3. Faptul că modificările aduse Legii societăţilor comerciale în procesul de preluare a principiilor guvernanţei corporative nu cuprind, la această dată, atribuţiile minimale ale Comitetului de audit, conduce la unele riscuri prin neasigurarea cerinţelor prevăzute de Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European şi a Consiliului din 17 mai 2006 care precizează pentru Comitetul de audit, printre altele, următoarele atribuţii:
- monitorizează procesul de raportare financiară, eficacitatea sistemelor de control intern, de audit intern, după caz, şi de management al riscurilor din cadrul societăţii comerciale
- monitorizează auditul statutar al situaţiilor financiare anuale şi al situaţiilor financiare consolidate, verifică şi monitorizează independenţa auditorului statutar sau a firmei de audit şi în special prestarea de servicii suplimentare entităţii auditate.

4. Legea nr.31/1990, cu modificările şi completările ulterioare, păstrează prevederile referitoare la cenzori, aceasta fiind o particularitate a legislaţiei naţionale care nu are suport în acquis-ul comunitar în materie, motiv pentru care considerăm că este necesară o revizuire a prevederilor legii referitoare la instituţia cenzorului în vederea alinierii la principiile guvernanţei corporative.

5. De asemenea, prevederile referitoare la faptul că „*orice acţionar are dreptul să reclame auditorilor interni faptele despre care aceştia cred că trebuie verificate*”(Art.164 din Legea 31/1990), considerăm că pot influenţa perceperea

auditorului intern ca fiind un organ de verificare din afara entităţii şi implicit poate fi îngreunat procesul de implementare a unei funcţii strategice de audit intern care să adauge cu adevărat valoare entităţii.

6. Cerinţa prevăzută de Ordonanţa de urgenţă a Guvernului 75/1999 republicată privind auditul financiar, referitoare la faptul că responsabilii cu auditul intern trebuie sa aibă calitatea de auditor financiar generează unele confuzii între funcţia de audit intern şi cea de audit extern. În realitate este vorba de două profesii distincte, iar motivaţia procedurii respective şi a caracterului tranzitoriu al acesteia ar trebui să fie explicată mult mai clar.

7. Nesancţionarea prin lege a neaplicării unor prevederi ale acesteia referitoare la guvernanţa corporativă (nerespectarea cerinţelor privind componenţa Comitetului de audit, neorganizarea auditului intern etc.) conduce la neaplicarea principiilor guvernanţei corporative, întrucât numai asimilarea în legislaţia naţională a cerinţelor respective nu presupune asimilarea acquis-ului comunitar în domeniu.

Aspectele prezentate reflectă faptul că legislaţia naţională privind domeniul societăţilor comerciale mai cuprinde încă unele particularităţi care trebuie reanalizate cu atenţie şi dezbătute în mediile profesionale calificate, astfel încât deciziile de revizuire să poată fi urmate de aplicarea corectă şi unitară în practică.

Bibliografie:

Directivele Europene a patra şi a şaptea modificate şi completate prin Directiva 2006/46

Directiva 2006/43 privind auditul statutar al situaţiilor financiare

Regulamentul 1606/2002 privind aplicarea IFRS în Uniunea Europeană

Acquis-ul comunitar în materia societăţilor comerciale

Legea nr. 31/1990 privind societăţile comerciale, republicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 1066 din 17 noiembrie 2004, cu modificările şi completările ulterioare (Legea 441/2006 şi OUG 82/2007);

Ordonanţă de urgenţă nr. 75/1999 din 01/06/1999 privind activitatea de audit financiar, republicată in Monitorul Oficial, Partea I nr. 598 din 22/08/2003, cu modificările şi completările ulterioare;

OMFP 1752/2005 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, publicat in Monitorul Oficial, Partea I nr. 1080 din 30/11/2005;

OMFP 2001/2006 privind modificarea şi completarea Ordinului ministrului finanţelor publice nr.1.752/2005 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 994 din 13/12/2006;

Ordin nr. 1121/2006 privind aplicarea Standardelor Internaţionale de Raportare Financiară publicat in Monitorul Oficial, Partea I nr. 602 din 12/07/2006;

OECD- Cartea albă a administrării corporaţiilor în sud-estul Europei (Pactul de stabilitate din cadrul Acordul Europei de Sud - Est pentru reformă, investiţii, integritate şi creştere economică);

Standardele Internaţionale de Raportare Financiară, Editura CECCAR 2007;

Standardele Internaţionale de Audit, Editura CAFR, 2006

Revista "Audit financiar" -2007, Camera Auditorilor Financiari din România.

DIMENSIUNILE INTERNAȚIONALE ALE MANAGEMENTULUI RESURSELOR UMANE

■

Cristian MARINAŞ
Lector universitar doctor
Aurel MANOLESCU
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Bucureşti

Rezumat. *Necesitatea cunoaşterii şi înțelegerii dimensiunilor internaționale ale managementului resurselor umane este impusă de mai mulți **factori**, din rândul cărora din rândul cărora se detaşează: **globalizarea şi extinderea activității companiilor multinaționale**.*

*În condițiile amplificării fenomenului de globalizare, de accentuare a tendinței de mondializare a economiilor şi de universalizare a lumii, este necesară **redefinirea rolului departamentului de resurse umane**, care trebuie să ofere managementului superior al companiilor **instrumentele** necesare pentru a reacționa pe o piață internațională, înalt competitivă.*

*Abordarea managementului resurselor umane din perspectivă internațională este impusă şi de ritmul rapid de extindere şi dezvoltare a companiilor multinaționale, ca principală modalitate de realizare a transferului de know-how managerial între diverse țări sau regiuni. Globalizarea este văzută ca un **factor de succes** care favorizează transferul cunoştințelor între diferitele sisteme de management. **Managementul resurselor umane devine principalul instrument şi mijloc prin care organizațiile îşi pot asigura avantajul competitiv**, iar deciziile strategice ale managerilor trebuie să reflecte într-o proporție din ce în ce mai mare angajamentul față de oameni. **Rolul strategic** al managementului resurselor umane este pus în evidență de gradul ridicat de integrare a strategiei de resurse umane în strategia generală, activitățile de resurse umane trebuind înțelese în strânsă legătură cu celelalte procese desfăşurate la nivelul organizațiilor. Deşi globalizarea este unul dintre factorii care determină succesul companiilor multinaționale pe o piață în continuă schimbare, **caracterul pluridimensional** al acestuia generează o serie de disfuncționalități sau probleme, cărora organizațiile trebuie să le facă față.*

Clasificare REL: 10H

■

1. Necesitatea dezvoltării unei perspective internaționale a managementului resurselor umane

Intensificarea competiției la nivel internațional, ca rezultat al amplificării procesului de globalizare şi progresele înregistrate în ceea ce priveşte **administrarea eficientă a resurselor umane** reprezintă **expresia recunoaşterii managementului resurselor umane drept unul dintre cei mai importanți factori ai succesului, la nivel global**.

Din ce în ce mai multe companii recunosc dezvoltarea managementului internațional al resurselor umane. Este deja cunoscută influența unor **factori** asupra dezvoltării internaționale a unei companii, ca de exemplu: diversitatea culturală, migrația

internaţională a forţei de muncă, dezvoltarea relaţiilor de piaţă şi a concurenţei într-un cadru internaţional etc.

Există însă un dezechilibru, aparent, între concentrarea eforturilor către internaţionalizarea activităţilor de resurse umane şi atenţia acordată acestui fenomen, accentul fiind pus pe prima dintre cele două componente. Internaţionalizarea activităţilor companiilor şi instituţiilor de învăţământ, ca rezultat al procesului de globalizare, vor avea la rândul lor ca principal efect **accentuarea conţinutului şi importanţei managementului internaţional al resurselor umane**.

Numărul din ce în ce mai mare al conferinţelor şi al seminariilor pe tema internaţionalizării activităţilor managementului resurselor umane, concomitent cu intensificarea eforturilor practice în această direcţie, reflectă atenţia sporită acordată acestui domeniu de către specialişti, manageri, cercetători şi chiar studenţi, în aceeaşi măsură. Poate cea mai importantă recunoaştere **a acestor tendinţe** o reprezintă aplicarea managementului internaţional al resurselor umane la nivelul cât mai multor companii. Tendinţele de internaţionalizare a activităţilor companiilor sporesc atenţia acordată în special activităţilor departamentului de resurse umane, ca unul dintre factorii cheie de asigurare a succesului.

Efectele globalizării se resimt şi la nivelul resurselor umane, iar procesul de globalizare amplifică dimensiunile internaţionale ale managementului resurselor umane. Tocmai de aceea nu este deloc surprinzător că, în condiţiile creşterii competitivităţii internaţionale şi a numărului de companii, cea mai mare parte a forţei de muncă îşi desfăşoară activitatea în afara graniţelor naţionale.

De exemplu, jumătate din personalul angajat în cadrul Ford Motor Company îşi desfăşoară activitatea în afara graniţelor SUA. 75% dintre salariaţii companiei Philips muncesc în afara Olandei. Un alt exemplu îl reprezintă angajaţii companiei Matsushita Electric, care mai mult de jumătate lucrează în afara graniţelor Japoniei.

Având ca reper aceste trei exemple, putem afirma fără niciun echivoc că, în prezent, suntem **martorii dezvoltării unei forţe de muncă multiculturale**, ca rezultat al interferenţei diferitelor culturi naţionale. De exemplu, managementul superior al companiei Unilever este format din manageri care aparţin unui număr de 30 de naţionalităţi diferite. Un alt exemplu pe care îl putem menţiona este cel al companiei Du Pont, care în anul 1991 a avut primul său preşedinte care nu era de origine americană.

Desfăşurarea activităţii într-un cadru competiţional internaţional presupune chiar o **redefinire a rolului departamentului de resurse umane** al unei companii, acesta fiind caracterizat prin:

- în primul rând, capacitatea de a reacţiona pe o piaţă înalt competitivă, în cadrul structurilor de afaceri globale;
- legături strânse cu planurile strategice ale firmei;
- implicarea deopotrivă a managerilor şi angajaţilor în formularea şi implementarea obiectivelor;
- orientarea spre calitate, servicii oferite clienţilor, productivitate, lucrul în echipă, flexibilitatea forţei de muncă.

O astfel de abordare presupune o relaţie de colaborare între departamentul de resurse umane şi managementul superior al organizaţiei, astfel încât managerii de resurse umane să devină elementul central al tuturor activităţilor unei companii.

În aceste condiţii, principala preocupare a companiilor este aceea de a localiza şi identifica resursele umane, care să le asigure avantajul competitiv într-un mediu internaţional.

Din această perspectivă, aducem în prim plan sublinierile lui **Duerr M.G.** (Dowling, Schuller, Welch, 1993: pp.2), care, printre altele, afirmă:

„Logic, orice problemă, indiferent de nivelul la care apare, naţional sau internaţional, este creată de om, dar în cele din urmă tot el este cel care o rezolvă. Ca atare,

a avea oameni potriviţi la locul şi timpul potrivit reprezintă cheia care asigură succesul unei companii pe plan internaţional. Dacă reuşim să soluţionăm această problemă înseamnă că vom fi capabili să le rezolvăm, mult mai repede şi mai uşor, pe toate celelalte."

De asemenea, în opinia lui **Dowling P. şi Schuler R. ,** unul dintre principalii **factori** care diferenţiază managementul resurselor umane de managementul internaţional al resurselor umane îl reprezintă categoriile de angajaţi din companiile multinaţionale. Aceasta înseamnă că, într-o accepţiune mai largă, managementul internaţional al resurselor umane cuprinde şi celelalte funcţii ale managementului resurselor umane, însă în numeroase situaţii se subestimează complexitatea practicii manageriale în domeniul resurselor umane, în condiţiile existenţei companiilor multinaţionale, ceea ce i-a determinat pe **Desatnick şi Bennett** (Manolescu, Lefter, Deaconu (editori), Marinaş 2007: pp. 136) să afirme:

„Principala cauză a insucceselor în tentativele multinaţionale îşi are originea în lipsa de înţelegere a diferenţelor esenţiale ale managementului resurselor umane în ţările străine, la toate nivelurile. Stilurile manageriale aplicate la nivelul diferitelor companii multinaţionale şi-au dovedit eficienţa şi eficacitatea pe plan intern, dar de cele mai multe ori, pe plan extern, acestea au condus la frustrări şi realizări sub nivelul previzionat. De aceea, pentru a-şi asigura succesul la nivel internaţional, o companie trebuie să ţină seama nu numai de considerentele financiare şi de marketing în funcţie de care se iau multe dintre decizii, ci mai ales de aspectele legate de forţa de muncă.

Companiile din întreaga lume sunt din ce în ce mai conştiente că, pentru a supravieţui, trebuie să fie competitive pe pieţele internaţionale, să facă faţă unei concurenţe acerbe din toate punctele de vedere. Organizaţiile trebuie să dezvolte pieţe globale, să facă faţă competiţiei externe, mai ales să angajeze o varietate a forţei de muncă.

Studii realizate pe companii cu succes mondial arată că acestea nu numai că operează la o scară multinaţională, dar au de asemenea o forţă de muncă şi o cultură organizaţională ce reflectă „piaţa globală" a acestora. Aceste companii, printre care şi General Electric, Coca-Cola, Microsoft, Walt Disney, Intel, merg pe principiul că oamenii sunt factorul de producţie cel mai important şi angajează măcar o parte din salariaţi din ţara străină în care operează. O altă idee ar fi faptul că de multe ori companiile multinaţionale, când se extind într-o ţară străină, preferă să-şi trimită managerii şi specialiştii în domeniu pentru a imprima filialelor specificul şi principiile economice de bază ale companiei mamă. Firmele trebuie să fie pregătite să trimită angajaţi în alte ţări. Aceasta necesită expertize ale compartimentului de resurse umane pentru a selecta angajaţii. Forţa de muncă ce pleacă în străinătate prin intermediul companiilor multinaţionale poartă denumirea de expatriaţi. Aşa se ajunge la o migrare a forţei de muncă prin intermediul companiilor multinaţionale.

Unele firme investesc în ţări subdezvoltate tocmai pentru că acolo există oameni cu un mare potenţial productiv şi care, în acelaşi timp, acceptă **salarii** mai mici decât în ţara de origine a firmei. Pentru o organizaţie multinaţională, managementul resurselor umane trebuie să înglobeze **diferenţele culturale** şi **practica managerială** existente în ţara gazdă. Deşi există riscul ca aceşti angajaţi să nu fie familiarizaţi cu tehnologia şi cu principiile companiei, se pare că în final este o afacere profitabilă.

Extinderea la nivel internaţional a activităţilor managementului resurselor umane se concretizează în special în **transferul know-how-ului managerial din domeniul resurselor umane** dintr-o ţară în alta, de la nivelul companiilor multinaţionale către filialele acesteia sau între diverse companii, indiferent de dimensiunile sau domeniul de activitate al acestora.

2. Influenţele globalizării asupra managementului resurselor umane

În opinia specialiştilor din domeniul managementului strategic, precum Floyd D. (Perkins, 2003: pp. 462), globalizarea este analizată prin prisma **avantajului competitiv care poate fi obţinut de către o companie prin extinderea activităţii sale la nivel global**. Analizând conţinutul acestei definiţii, se poate constata că specialiştii în management strategic subliniază faptul că avantajul concurenţial poate fi obţinut de către o companie în condiţiile în care activitatea sa îndeplineşte criteriile de eficienţă, iar costurile cu forţa de muncă sunt reduse. Dincolo de acţiunea unor factori precum libera circulaţie a forţei de muncă şi a mărfurilor, acestea sunt de fapt principalele criterii pe care companiile multinaţionale le au în vedere în procesul de extindere a activităţii la nivel global, prin înfiinţarea de noi filiale şi în alte zone geografice.

Este foarte cunoscut faptul că, prin natura sa, fenomenul globalizării afectează într-o măsură mai mare sau mai redusă direcţiile de dezvoltare a activităţii oricărei organizaţii, însă din punctul de vedere al managementului resurselor umane trebuie clarificate următoarele aspecte: *Pot fi considerate globalizarea şi managementul resurselor umane doi parteneri compatibili? Care este influenţa pe care fiecare o exercită una asupra celeilalte? Obiectivele lor sunt convergente? Globalizarea implică armonizarea, la nivel internaţional, a sistemelor de management al resurselor umane din diferite ţări?*

În opinia unor autori, precum Ramirez M. şi Mabey C. (Ramirez, Mabey, 2000: pp. 89), **finalitatea procesului de globalizare o reprezintă obţinerea succesului, în condiţiile valorificării eficiente a abilităţilor manageriale şi a înţelegerii diferenţelor culturale existente de la o ţară la alta**. Alţi specialişti (O'Keeffe, 2003: pp. 233-243) consideră că, dincolo de extinderea activităţii companiilor în afara graniţelor naţionale, succesul organizaţiilor în contextul global este asigurat de **utilizarea eficientă a capitalului uman**. Aceasta înseamnă că investiţiile în capitalul uman, în scopul asigurării, menţinerii, dezvoltării şi motivării resurselor umane, reprezintă principala premisă pe care companiile trebuie să o valorifice, în vederea asigurării avantajului concurenţial.

În condiţiile amplificării procesului de globalizare, **resursele umane trebuie abordate ca investiţii**; organizaţiile care vor considera capitalul ca un cost impus de activitatea desfăşurată vor avea şanse de reuşită foarte mici. În opinia lui E. Keep, „despre companiile, care din diverse motive, consideră că proprii **salariaţii** reprezintă un **cost** sau **o marfă** şi care nu investesc în dezvoltarea oamenilor, nu se poate spune despre ele că practică **managementul resurselor umane**". Principalul aspect care trebuie înţeles de către factorii responsabili este că globalizarea elimină graniţele naţionale, iar **oamenii sunt principalul factor care asigură organizaţiilor adaptabilitatea şi flexibilitatea** necesare obţinerii succesului. În opinia specialiştilor din domeniul resurselor umane (Smith, Smith, 2000: pp. 82), nivelul de competenţă al managerilor de resurse umane are o influenţă majoră în procesul de integrare a strategiei de resurse umane în strategia globală a organizaţiei. În contextul globalizării, **managementul resurselor umane devine principalul instrument şi mijloc prin care organizaţiile îşi pot asigura avantajul competitiv**, iar deciziile strategice ale managerilor trebuie să reflecte într-o proporţie din ce în ce mai mare angajamentul faţă de oameni. Absenţa la nivel organizaţional a unor strategii coerente de resurse umane face imposibilă adaptarea organizaţiilor la schimbările mediului internaţional, activităţile de resurse umane trebuind înţelese în interdependenţă cu toate celelalte procese desfăşurate la nivelul unei organizaţii. Aceasta deoarece în era globală:

*Oamenii, nu firmele formează **mecanismul adaptiv** care determină modul în care organizaţiile răspund provocărilor mediului. Conducerea resurselor umane, ca proces managerial strategic, este mult mai dificilă în comparaţie cu promovarea progresului tehnic sau lipsa resurselor financiare. Organizaţiile care au învăţat cum să îşi conducă oamenii,*

aplicând un management performant al resurselor umane, sunt cu o „vârstă" înaintea altora, deoarece asigurarea şi menţinerea calităţii resurselor umane sunt procese strategice de durată. (Kathri, 1999)

3. Rolul managementului resurselor umane în context internaţional

În contextul internaţionalizării afacerilor, funcţiunea de resurse umane a dobândit un rol cheie, fiind considerat un „**partener strategic**" care poate influenţa în mod decisiv strategia de dezvoltare şi extindere a companiilor multinaţionale, atât la nivel central, cât şi la nivelul filialelor .

Creşterea competitivităţii companiilor este strâns legată de dezvoltarea la nivelul acesteia a unui **management strategic al resurselor umane**. O astfel de tendinţă a apărut ca răspuns la dinamizarea mediului, majoritatea organizaţiilor incluzând funcţiunea de resurse umane în strategia globală, în baza faptului că resursele umane pot influenţa în mod hotărâtor succesul unei organizaţii.

În ceea ce priveşte **rolul şi importanţa funcţiunii de resurse umane** în cadrul companiilor multinaţionale, opiniile specialiştilor de resurse umane converg către ideea de **amplificare a dimensiunii umane şi integrare a acesteia** la nivel organizaţional. Cu toate acestea, există şi opinii conform cărora tendinţa de descentralizare a activităţilor de resurse umane diminuează în mod semnificativ rolul funcţiunii de resurse umane la nivelul organizaţiilor multinaţionale. O astfel de opinie este susţinută de unii autori precum Tyson S., Fell A. şi Millward, N. (Kelly, 2001: pp. 536) (fig.1), care promovează ideea conform căreia strategia şi politicile de resurse umane nu sunt integrate în politica generală a organizaţiilor, fiind elaborate pe termen scurt şi ad-hoc. Modelul „funcţionarului" (Manolescu, Lefter, Deaconu (editori), Marinaş 2007: pp. 61) subliniază faptul că întreaga autoritate de a acţiona revine managerilor de pe diferite niveluri ierarhice. Literatura de specialitate sintetizează şi preocupările unor autori precum Scullion H. şi Starkey K. (Kelly, 2001: pp. 536-537) (fig.1.), care sunt susţinătorii **rolului strategic al managementului resurselor umane** la nivelul companiilor multinaţionale. Chiar şi la nivelul organizaţiilor în carul cărora activităţile de resurse umane sunt descentralizate, funcţiunea de resurse umane a înregistrat o serie de progrese remarcabile în domenii precum: dezvoltarea resurselor umane, managementul carierei (întocmirea planurilor de succesiune) şi motivarea angajaţilor.

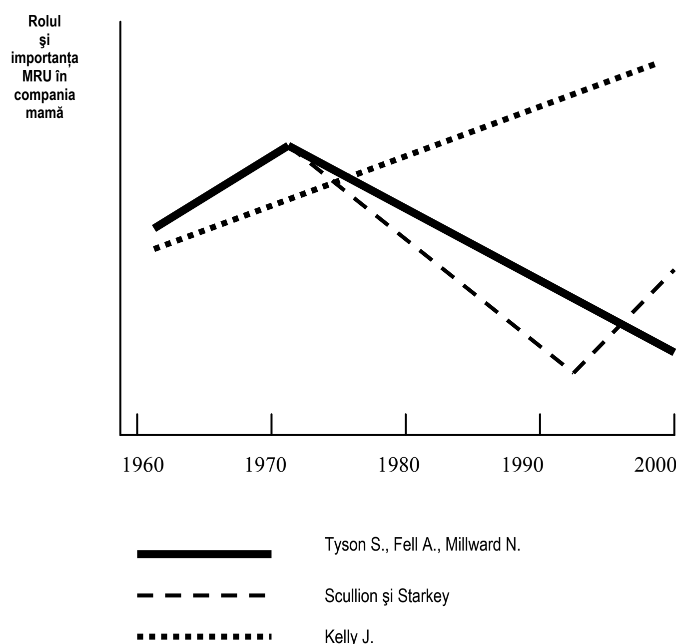


Figura 1 Abordări privind funcţiunea de resurse umane în companiile multinaţionale

Amplificarea rolului funcţiunii de resurse umane la nivelul organizaţiilor este susţinută şi de recomandările formulate în raportul Donovan (Turner, 1969: pp. 1-10). În anul 1968, Lordul Donovan propune înfiinţarea la nivelul fiecărei companii a unei comisii responsabile cu negocierile colective şi administrarea relaţiilor industriale, coordonatorii acesteia urmând să facă parte din comitetul sau consiliul de conducere al respectivelor companii. Pe baza recomandărilor comisiei conduse de Lordul Donovan, în Marea Britanie a fost înfiinţată Comisia pentru Relaţii Industriale, al cărei principal domeniu de activitate îl constituie negocierile colective.

Rolul strategic al funcţiunii de resurse umane la nivelul companiilor multinaţionale este evidenţiat şi de către Kelly J. (Kelly, 2001: pp. 537) (fig. 1), care, pe baza concluziilor raportului Donovan, argumentează că prezenţa managerilor de resurse umane în consiliul de conducere al companiilor multinaţionale reprezintă cea mai importantă dovadă a implicării acestora în procesul de adoptare a deciziilor strategice.

Procesul de internaţionalizare a activităţii companiilor în vederea obţinerii avantajului concurenţial este încurajat şi susţinut prin diferite mijloace (de exemplu: diminuarea anumitor categorii de taxe, facilităţile la intrarea pe piaţă, asistenţă de specialitate în procesul de implementare a proiectelor de investiţii, monitorizarea mediului de afaceri etc.) de guvernele ţărilor gazdă. Aceasta deoarece promovarea activităţii companiilor multinaţionale prezintă pentru ţara gazdă o serie de **avantaje**, precum:

- amplificarea concurenţei şi competitivităţii la nivelul ţării gazdă, companiile autohtone fiind nevoite să se adapteze exigenţelor impune de companiile multinaţionale;
- promovarea progresului tehnic;
- furnizarea de noi locuri de muncă;
- îmbunătăţirea gradului de ocupare a populaţiei apte de muncă;
- îmbunătăţirea standardului de viaţă;
- diversificarea şi îmbunătăţirea continuă a practicilor de resurse umane etc.

Fenomenul de expansiune a activităţii companiilor multinaţionale poate fi evidenţiat şi cu ajutorul datelor statistice (Kelly, 2001: pp. 540). De exemplu, companiile multinaţionale deţin un procent de 20-25% din activitatea de producţie înregistrată la nivel mondial, indiferent de domeniul de activitate. În Statele Unite ale Americii şi în Japonia, companiile multinaţionale realizează 50% din activitatea de comerţ. Potrivit datelor furnizate de Biroul American pentru Analize Economice (McNeill, 2005: pp. 32-39), 7 ţări realizează 80% din volumul total al investiţiilor străine înregistrate în SUA, acestea fiind: Japonia, Marea Britanie, Elveţia, Franţa, Canada, Germania şi Olanda. Mai mult, companiile multinaţionale europene realizează 66% din volumul total al investiţiilor directe înregistrate în SUA.

Globalizarea pieţelor şi afacerilor a determinat **amplificarea rolului funcţiunii de resurse umane** la nivelul organizaţiilor, ceea ce impune o atenţie sporită în direcţia elaborării unor strategii de resurse umane, integrată strategiei globale a organizaţiei, care să permită crearea cadrului pentru formarea managerilor la nivel internaţional. În acest context, un rol din ce în ce mai mare trebuie acordat activităţilor de dezvoltare a resurselor umane şi de management al carierei. Potrivit unor autori, precum Perlmutter H. (Perlmutter, 1969: pp. 9-18), în faza de dezvoltare iniţială a activităţii la nivel internaţional, companiile multinaţionale adoptă o abordare etnocentrică, managerii expatriaţi fiind transferaţi la nivelul filialelor din ţările gazdă, în scopul de a implementa şi la nivelul acestora strategiile şi politicile dezvoltate la nivelul companiei mamă. Ulterior, pe măsură ce filialele din ţara gazdă se dezvoltă, controlul exercitat de către compania mamă asupra acestora devine din ce în ce mai redus, astfel că abordarea etnocentrică este substituită cu cea policentrică sau regiocentrică. Aceasta înseamnă că, treptat, compania mamă se adaptează la specificul local al ţării gazdă sau regiunilor în care sunt localizate filialele acesteia, iar managerii expatriaţi sunt înlocuiţi cu personal autohton. Harzing A. (Harzing, 2001) susţine că relaţia dintre stadiul de dezvoltare a filialelor şi abordarea companiei mamă, dezvoltată de Perlmutter H., este specifică în general companiilor multinaţionale din SUA şi Marea Britanie, în timp ce organizaţiile din Japonia şi Germania exercită, în permanenţă, un control puternic asupra filialelor din ţările gazdă.

În general, compania mamă menţine asupra filialelor un nivel ridicat al controlului în ceea ce priveşte în special principalele domenii strategice ale activităţii, ca de exemplu managementul calităţii şi utilizarea resurselor financiare, promovarea progresului tehnic. Desigur, iniţiativele dezvoltate la nivelul filialelor în direcţia dezvoltării unor noi produse, introducerii de noi tehnologii sau creşterii gradului de flexibilitate la nivel organizaţional şi funcţional etc. reprezintă expresia nivelului de autonomie de care acestea dispun, însă de cele mai multe ori aceste iniţiative necesită aprobarea conducerii companiei mamă.

Schimbările frecvente intervenite în activitatea companiilor multinaţionale impun acordarea unei atenţii sporite domeniului resurselor umane, atât la nivelul companiei mamă, cât şi la nivelul filialelor acesteia. La nivelul companiei mamă strategia şi politicile de resurse umane trebuie să asigure cadrul de asigurare, menţinere şi dezvoltare a managerilor capabili să coordoneze activităţile la nivel internaţional şi din acest punct de vedere trebuie acordată prioritate următoarelor activităţi de resurse umane: recrutarea şi selecţia resurselor umane, formarea personalului, managementul carierei şi motivarea angajaţilor. Managerii

expatriaţi sunt elementul de legătură dintre compania mamă şi filialele acesteia şi din acest punct de vedere ei trebuie să se identifice cu misiunea şi valorile companiei mamă, pe care trebuie să le implementeze şi la nivelul filialelor. La nivelul filialelor, rolul funcţiunii de resurse umane constă în dezvoltarea unor strategii şi politici de resurse umane adaptate la specificul local, în vederea asigurării calităţii angajaţilor.

Rolul esenţial în implementarea practicilor de resurse umane la nivelul companiilor multinaţionale revine departamentului de resurse umane al companiei mamă. Managerii filialelor se află sub coordonarea directă a departamentului de resurse umane al companiei mamă în ceea ce priveşte implementarea strategiei şi politicilor de resurse umane la nivel local.

Rolul important pe care funcţiunea de resurse umane îl deţine în strategia globală a companiilor multinaţionale este evidenţiat şi de către o serie de studii de specialitate (Kelly, 2001: pp. 542), potrivit cărora în 73% dintre cazuri departamentul de resurse umane este reprezentat în consiliul director al companiei mamă, managerii de resurse umane fiind direct implicaţi în elaborarea strategiei de afaceri a acesteia. De asemenea, datele statistice evidenţiază faptul că la nivelul a 91% dintre companiile multinaţionale sunt elaborate strategii şi politici de resurse umane.

În era globală, **cultura** a devenit un **factor cu rol strategic** care trebuie administrat în mod eficient, în vederea obţinerii performanţei. Aceasta înseamnă că valorile, normele şi comportamentele specifice organizaţiei trebuie să constituie un cadru favorabil în vederea creşterii adaptabilităţii şi flexibilităţii organizaţiei, în raport cu schimbările intervenite la nivel internaţional. Una dintre cele mai importante cerinţe ale internaţionalizării activităţii organizaţiilor o reprezintă **pregătirea managerilor din punct de vedere cultural**, în vederea cunoaşterii, aplicării şi administrării elementelor de ordin cultural, specifice ţării sau regiunii în care compania acţionează.

De cele mai multe ori, companiile multinaţionale alocă resurse importante în vederea pregătirii managerilor expatriaţi, care trebuie să adapteze practicile manageriale specificului local, deoarece ei sunt „oaspeţi în ţara gazdă" (O'Keeffe, 2003: pp. 233), iar comportamentul lor va fi influenţat într-o măsură din ce în ce mai mare de valorile culturii ţării gazdă, decât de experienţa lor managerială. Integrarea valorilor culturii ţării gazdă în sistemul de management al unei companii creează şi asigură premisele flexibilizării relaţiilor cu angajaţii, în scopul asimilării de către aceştia a stilului managerial practicat la nivelul companiei. De asemenea, adaptarea companiei la specificul local permite creşterea gradului de asigurare a convergenţei dintre obiectivele companiei şi cele ale comunităţilor locale. În timp ce companiile urmăresc obţinerea avantajului concurenţial prin relocalizarea activităţilor, maximizarea profiturilor şi satisfacerea intereselor stakeholder-ilor, comunităţile locale au în vedere obţinerea unor importante avantaje economice şi sociale, ca de exemplu: creşterea gradului de ocupare a forţei de muncă şi reducerea şomajului în ţara gazdă, obţinerea unor venituri suplimentare la bugetele locale, îmbunătăţirea infrastructurii locale etc.

Deşi **internaţionalizarea** activităţii companiilor determină o **creştere a rolului şi importanţei funcţiunii de resurse umane**, nu trebuie omis faptul că **fenomenul globalizării** prezintă, din punctul de vedere al resurselor umane, o serie de **probleme**, ca de exemplu:

- migraţia internaţională a forţei de muncă din ţările mai puţin dezvoltate în cele dezvoltate;
- problemele legate de pregătirea managerilor expatriaţi, care trebuie familiarizaţi cu cultura ţării gazdă;
- divergenţa dintre obiectivele strategiei de resurse umane elaborate la nivelul companiei mamă şi legislaţia muncii existentă în ţara gazdă;
- costurile impuse de repatrierea angajaţilor de la filialele din ţările gazdă, care în anumite situaţii pot fi extrem de ridicate;

- riscurile răpirii angajaţilor expatriaţi, precum şi plata răscumpărării acestora, care încurajează terorismul;
- unele acţiuni controversate ale guvernelor ţărilor gazdă, care pot impune anumite restricţii companiilor multinaţionale, ca de exemplu stabilirea nivelului salariului minim brut pe economie;
- informatizarea activităţilor economice care antrenează reducerea numărului locurilor de muncă la nivelul unor sectoare de activitate;
- reducerea numărului locurilor de muncă poate genera sărăcie, haos şi mişcări sociale;
- globalizarea poate conduce la reducerea protecţiei sociale;
- dezvoltarea inegală a naţiunilor poate genera şomaj şi ameninţă standardele de viaţă etc.

Cu toate că în prezent asistăm la o **confruntare de opinii** referitoare avantajele şi dezavantajele globalizării, **tendinţa de universalizare a lumii este evidentă**. Este puternic cel care domină economic un anumit sector la nivel mondial, care utilizează tehnicile şi instrumentele cele mai noi, care stabileşte afaceri în toată lumea, care se foloseşte de orice mijloc pentru a obţine efectele aşteptate. Aproximativ 80% din populaţia globului este vorbitoare a limbii engleze, deşi nu este impusă de cineva anume; lumea a conştientizat că are nevoie de un limbaj comun pentru a stabili şi alte obiective comune la scară planetară. Oare aceasta nu este o problemă de universalizare?

Prin natura sa, globalizarea are un **caracter pluridimesional**, deoarece afectează în diferite proporţii **diverse domenii** care definesc **viaţa oamenilor**: economic, social, politic, militar, tehnologic, cultural.

Bibliografie

Chivu Iulia – "Dimensiunea europeană a managementului resurselor umane", *Editura Luceafărul*, Bucureşti, 2003;

Dowling P., Schuller R., Welch D. E. – "International Dimensions of Human Resource Management. Second edition", *Wadsworth Publishing Company*, Belmont, California, 1993;

Floyd D. – "Globalization or Europeanization of business activity? Exploring the critical issues", *European Business Review, vol. 13, no. 2,* 2001;

Granell E. – "Culture and Globalization: a Latin-American challenge", *Industrial and Commercial Training, vol. 32, no. 3*, 2000;

Harzing, A. – "An analysis of the functions of international transfer of managers in MNCs", *Employee Relations, Vol. 23, no. 6, MCB University Press* 2001,

Kelly J. – "The Role of the personnel/HR function in multinational companies", *Employee Relations, vol. 23, no. 6*, *MCB University Press,* 2001;

Manolescu A., Lefter V., Deaconu A. (editori), Marinaş C. – „Managementul resurselor umane, *Editura Economică*, Bucureşti, 2007;

McNeil R. L. – "Foreign Direct Investment in the United States: New Investment in 2005", *Survey of Current Business June 2006*, www.bea.gov;

Perkins S. – "Globalization and IHRM: partners in comparative perspective", *Journal of European Industrial Training 27/9/2003, MCB UP Limited;*

Perlmutter, H.V. – 2The tortuous evolution of the multinational corporation", *Columbia Journal of World Business, vol. 4, no. 1,* 1996;

Turner H. A. – "The Donovan Report", *The Economic Journal, vol. 79, no. 313*, *Royal Economic Society*, 1969.

CONTRIBUȚII PRIVIND UN MODEL TERITORIAL PENTRU DEZVOLTAREA ECONOMIEI BAZATE PE CUNOAŞTERE (CADRU METODOLOGIC)

■

Mihail DUMITRESCU
Profesor universitar doctor
Lavinia ȚOȚAN
Asistent-cercetare
Şcoala Națională de Studii Politice şi Administrative, Bucureşti

Rezumat: *În comunicare este prezentat un scurt istoric al evoluției conceptelor până la cel al economiei bazate pe cunoaştere.*

Fiind o abordare de tip metodologic, este menționată filosofia cercetării în domeniu care cuprinde: obiectivele proiectului, schimbările care au avut loc în nivelurile de pregătire şi competență ale resurselor umane, evoluția proceselor informaționale şi de cunoaştere. Macheta elaborată mai cuprinde determinarea indicatorilor de caracterizare a economiei bazate pe cunoaştere la nivel teritorial cu relațiile de calcul, precum şi evaluarea pe baze statistice ale acestora.

În final, se propune un model teritorial pe baza interpretării datelor din tabelul următor:

Nr. crt.	Unitățile analizate	Valorile indicatorilor de caracterizare a economiei bazate pe cunoaştere I_i	Gradul de importanță al indicatorilor G_i	Indicatorul sintetic agregat I_{sa}

Relația de calcul al I_{sa} propusă este:

(1) $I_{sa}=\Sigma I_i x G_i$, *în care*

(2) G_i *are trei clase de importanță A, B şi C care diferențiază cei 9 indicatori de caracterizare.*

Ca referențial se va lua, după caz, fie I_{sa} maxim, fie componentele maxime ale indicatorilor de caracterizare I_i cu ajutorul cărora se va contura o valoare maximă a I_{sa} pe care trebuie să o realizeze economia bazată pe cunoaştere la modelul teritorial analizat.

Pe baza rezultatului modelului teritorial propus se pot realiza comparații şi se poate elabora un set de acțiuni necesare pentru ridicarea nivelului de ansamblu de caracterizare a economiei bazate pe cunoaştere sau a unor componente pentru care datele modelului sunt nesatisfăcătoare.

Cuvinte-cheie: economie bazată pe cunoaştere, indicator, model teritorial

■

Conceptul de economie bazată pe cunoaştere a evoluat în timp pornind de la cercetări care au consacrat pe rând:

- Industria cunoaşterii prin care se semnala faptul că perspectiva va fi a acelor domenii industriale care se vor sprijini pe cunoaştere, inovare, dezvoltarea activităților de concepție.

În cercetările noastre[1] am subliniat faptul că în economie „cunoaşterea în calitate de sursă de putere de cea mai înaltă calitate, asociată stăpânirii şi anticipării fenomenelor de schimbare, provocărilor aflate la fiecare pas face parte dintre principalele pârghii de succes economic şi social".

- Un al doilea element care a precedat abordările problematicii economiei cunoaşterii a fost demersul de Knowledge Management. Prima conferinţă internaţională şi expoziţie în domeniu a avut loc la Bruxelles în zilele de 20-22 decembrie 2000.

Emblema acestui congres a fost „Europe's future is the knowledge economy" şi a fost subliniată de Robert Taylor şi de Unisys.

Cu acest prilej s-a afirmat că:

„Lansarea celui mai mare eveniment legat de Managementul Cunoaşterii reflectă dinamica în schimbare în cadrul instituţiei. Managementul cunoaşterii s-a maturizat depăşind limita simplităţii, fiind un cuvânt de actualitate şi în mod larg văzut ca un element critic al strategiilor de business ale companiilor pe termen lung. Companiile înţeleg acum importanţa urmăririi în mod activ al iniţiativelor Managementului Cunoaşterii şi încorporarea acestuia în structura companiei lor."

O subliniere relevantă pentru evoluţia economiei bazate pe cunoaştere o reprezintă conţinutul modelului Skandia care arată astfel:

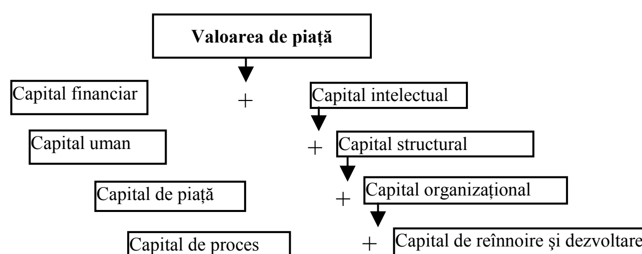


Figura 1. *Structura valorii de piaţă a capitalului intelectual naţional (modelul Skandia)*

În sinteză, se pot afirma următoarele:

- ***Capitalul financiar*** reflectă istoria şi realizările din trecut ale unei naţiuni;
- ***Capitalul de proces*** şi ***capitalul de piaţă*** sunt componente pe care se bazează operaţiunile economice din prezent ale unei naţiuni;
- ***Capitalul de reînnoire şi dezvoltare*** reflectă modul în care o naţiune se pregăteşte pentru viitor;
- ***Capitalul uman*** reprezintă centrul de greutate al structurii valorice a economiei unei naţiuni. El este înglobat în capacităţile, expertiza şi înţelepciunea indivizilor, reprezentând pârghia necesară în procesul de creare a valorii, pornind de la celelalte componente. El reprezintă elementul fundamental al manifestării economiei bazate pe cunoaştere.

Un element relevant în demersul pentru o economie bazată pe cunoaştere îl reprezintă **recomandările elaborate de Institutul Băncii Mondiale şi OECD** într-un

[1] Mihail Dumitrescu, „Le role du management face aux difficultes de la transition L 'Article pour L'Association Internationale des Economistes de langue francaise, Congres de Bucarest; Mihail Dumitrescu „Rolul managementului în perioada tranziţiei la economia de piaţă. Conceptul post-privatizare", Comunicare la Congresul „Ştiinţa la sfârşit de mileniu" 22-24 mai 1996, Bucureşti

studiu de ţară publicat în anul 2000 şi intitulat **„Korea and the Knowledge Based-Economy:Making the Transition"** în cadrul căruia sunt prezentate câteva direcţii de acţiune în tranziţia spre o economie bazată pe cunoaştere şi anume (exemplificări)[1]:

- Întărirea drepturilor de proprietate intelectuală, promovarea valorizării activelor intangibile;
- Luarea măsurilor politice necesare pentru încurajarea competiţiei (întreprinderile competitive sunt mai orientate spre inovare);
- Reforma managerială şi curriculară în sistemul universitar;
- Încurajarea unei mai mari interrelaţii între firme, universităţi şi programele guvernamentale de cercetare;
- Alocarea de resurse către universităţi.

Desigur un element hotărâtor în promovarea economiei bazate pe cunoaştere îl reprezintă **Strategia de la Lisabona** care consacră reformele în cinci domenii:

- Societatea cunoaşterii;
- Piaţa internă;
- Mediul de afaceri;
- Piaţa forţei de muncă;
- Protecţia mediului înconjurător.

În România abordări la nivel global şi sectorial sunt reprezentate de Proiectul **„Economia bazată pe cunoaştere" iniţiat de Guvernul României prin Ministerul Comunicaţiilor şi Tehnologiei Informaţiei** care prevede realizarea de Reţele Electronice ale Comunităţilor Locale (RECL) într-un număr de 200 de comunităţi dezavantajate din punctul de vedere al accesului la cunoaştere.

Obiectivul global al Proiectului îl reprezintă facilitarea participării comunităţilor dezavantajate din punctul de vedere al accesului la informaţie, la societatea bazată pe cunoaştere, în acord cu strategia guvernamentală de integrare în Uniunea Europeană.

Obiectivele specifice ale Proiectului sunt:

- Reducerea discrepanţelor de educaţie TIC la nivelul întregii populaţii;
- Asigurarea accesului cetaţenilor la informaţie, în format digital, prin intermediul RECL;
- Oferirea de servicii electronice guvernamentale la nivelul comunităţilor rurale;
- Asigurarea mecanismelor de încurajare a iniţiativelor antreprenoriale pe teritoriul României;

După cum se poate observa abordarea Proiectului este în principiu de ordin informaţional.

De adăugat că în Planul Naţional de Dezvoltare a României 2007-2013 prima dintre priorităţile naţionale este reprezentată de: „**Creşterea competitivităţii economice şi dezvoltarea economiei bazate pe cunoaştere**". De asemenea, în cadrul primului program operaţional privind „**Dezvoltarea resurselor umane**", cea dintâi axă prioritară tematică este intitulată: „Educaţie şi formare profesională în sprijinul creşterii economice şi dezvoltării societăţii bazate pe cunoaştere".

Pe plan internaţional, dincolo de elementele menţionate, există o puternică preocupare privind economia bazată pe cunoaştere. În plan european, aşa cum s-a menţionat, cu prilejul documentului prezentat de Comisia Uniunii Europene la Lisabona, primul obiectiv strategic pentru UE l-a reprezentat ***construirea unei economii bazate pe cunoaştere***.

La aceasta se adaugă întâlniri cu caracter deopotrivă ştiinţific dar şi economic cu prilejul cărora s-au stabilit abordări în domenii cum au fost următoarele:[2]

- **A New Paradigm for Knowledge-Based Economy: Vision and Strategy for the 21th Century, RDI, Seul 1998 sau**

---

[1] Marin Apetroae, „Către o economie bazată pe cunoaştere", UEFISCSU, Bucureşti, 2002

[2] Ovidiu Nicolescu, Luminiţa Nicolescu, „Economia, firma şi managementul bazate pe cunoştinţe", Editura Economică, Bucureşti, 2005

- **The Knowledge-Based Economy organizată de OECD la Paris în 1996.**

De adăugat preocupările ştiinţifice ale unor autori străini cum sunt D. Kelleher şi S. Levene, autori ai unui **Ghid de bună practică al managementului bazat pe cunoştinţe**. Mai evidenţiem şi lucrarea lui C. Kim şi R. Mauborgne **Fair Process: Managing in the Knowledge Economy,** în Motivation People nr.1/2003.

În sfârşit, publicaţii consacrate în domeniu – Knowledge Management Review, Creative and Innovation Management ş.a. au găzduit publicarea a numeroase articole în domeniul economiei bazate pe cunoaştere.

În sfârşit pentru domeniul real amplu al economiei bazate pe cunoaştere a apărut în anul 2005 în Editura Economică lucrarea: „**Economia, firma şi managementul bazate pe cunoştinţe**” elaborată de Ovidiu Nicolescu şi Luminiţa Nicolescu. Lucrarea are un mesaj deopotrivă teoretic, metodologic şi de acţiune practică în domeniu.

Abordarea „pe bază de cunoştinţe” a suscitat comentariu pornind de la faptul că **numai cunoştinţele aplicate pot genera procese de cunoaştere**.

Propunerea la care facem referire şi care priveşte elaborarea unui „Model teritorial privind dezvoltarea economiei bazate pe cunoaştere” valorifică cercetările şi studiile de până acum şi propune o viziune nouă în care aspectele informaţionale, cele economice, manageriale, sociale şi tehnologice se împletesc. În plus, aplicarea propunerii la nivel teritorial are caracter de originalitate, demersul interdisciplinar fiind evident.

Obiectivele demersului sunt reprezentate mai întâi de cercetarea modului în care se poate elabora un model teritorial privind dezvoltarea economiei bazate pe cunoaştere în condiţiile unui demers interdisciplinar.

De asemenea, având în vedere realizările de acum la nivel naţional şi internaţional, unul dintre obiective va fi reprezentat de valorificarea, într-un context teritorial, original, a conţinutului demersurilor realizate până acum.

Cercetarea fiind realizată la nivel teritorial un obiectiv va fi şi determinarea măsurilor ce se impun pentru conturarea într-un interval de timp relativ redus a configurării economiei bazate pe cunoaştere şi a impactului asupra mai multor procese şi activităţi.

Modelul teritorial va fi localizat la nivelul unui municipiu, putând fi apoi extins, pe baza conţinutului metodologic al propunerilor propuse şi la alte niveluri de organizare.

Filosofia cercetării materializată în metodologia acesteia este reprezentată în figura 2.

O componentă importantă în metodologia cercetării o va reprezenta **determinarea indicatorilor de caracterizare a economiei bazate pe cunoaştere** (pct. 5 din figura 2) prezentată în figura 3 ca şi **relaţiile de determinare a indicatorilor de caracterizare a economiei bazate pe cunoaştere prezentate în continuare**.

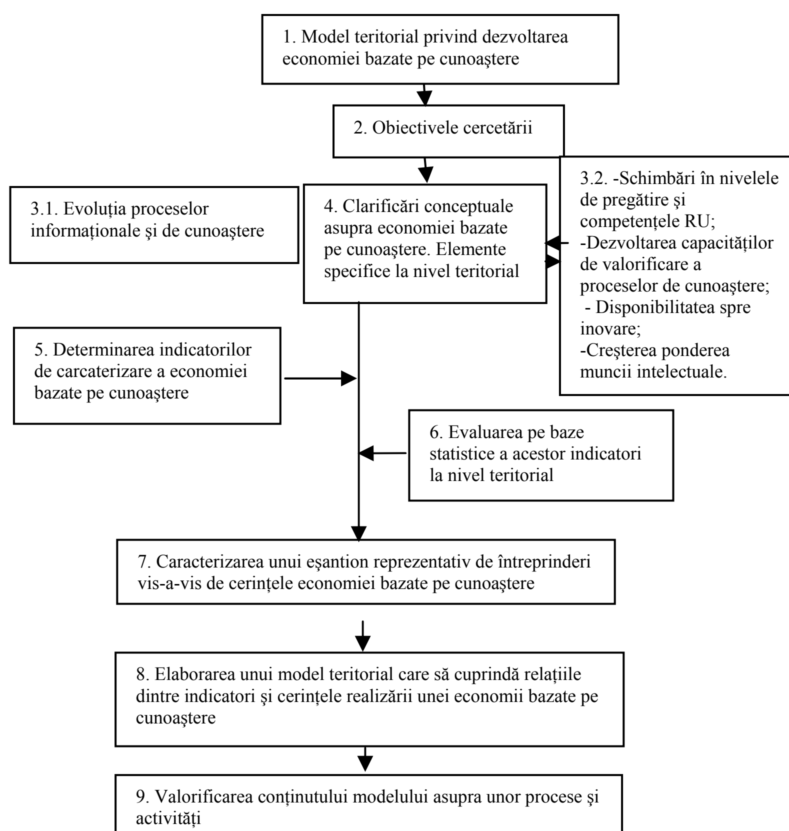

1. Model teritorial privind dezvoltarea economiei bazate pe cunoaştere
2. Obiectivele cercetării
3.1. Evoluţia proceselor informaţionale şi de cunoaştere
4. Clarificări conceptuale asupra economiei bazate pe cunoaştere. Elemente specifice la nivel teritorial
3.2. -Schimbări în nivelele de pregătire şi competenţele RU; -Dezvoltarea capacităţilor de valorificare a proceselor de cunoaştere; - Disponibilitatea spre inovare; -Creşterea ponderea muncii intelectuale.
5. Determinarea indicatorilor de carcaterizare a economiei bazate pe cunoaştere
6. Evaluarea pe baze statistice a acestor indicatori la nivel teritorial
7. Caracterizarea unui eşantion reprezentativ de întreprinderi vis-a-vis de cerinţele economiei bazate pe cunoaştere
8. Elaborarea unui model teritorial care să cuprindă relaţiile dintre indicatori şi cerinţele realizării unei economii bazate pe cunoaştere
9. Valorificarea conţinutului modelului asupra unor procese şi activităţi

Figura 2

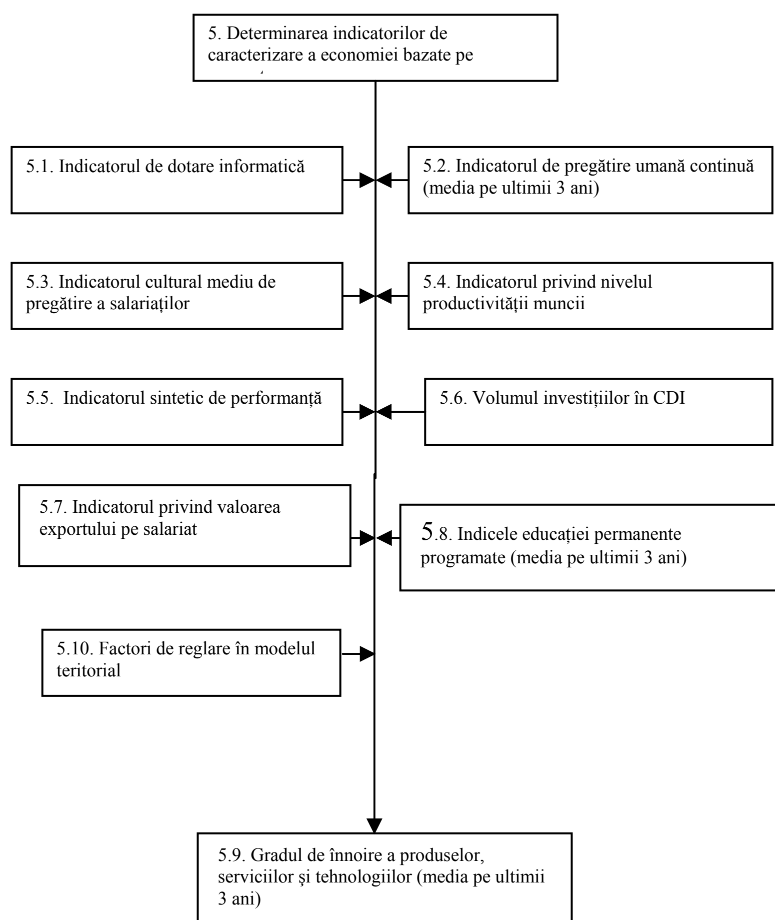


Figura 3

Relaţiile de determinare a indicatorilor de caracterizare a economiei bazate pe cunoaştere se prezintă astfel:

5.1. Indicatorul de dotare informatică = $\frac{\text{Număr de calculatoare}}{\text{Număr total salariați}}$

5.2. Indicatorul de pregătire umană continuă (media pe ultimii 3 ani) = $\frac{\text{Volumul total al cheltuielilor cu pregătirea şi/sau perfecționarea personalului}}{\text{Număr total salariați}}$

5.3. Indicatorul cultural mediu de pregătire a salariaților = $\frac{\text{Numărul salariaților cu pregătire superioară} \times K_1 + \text{Numărul salariaților cu pregătire medie} \times K_2 + \text{Numărul salariaților cu pregătire elementară} \times K_3}{\text{Numărul total de salariați}}$

$K_1 = 15, K_2 = 12, K_3 = 8$

5.4. Indicatorul privind nivelul productivității muncii = $\frac{\text{Valoarea adăugată anuală}}{\text{Numărul mediu de salariați}}$

5.5. Indicatorul sintetic de performanță (media pe ultimii 3 ani) = Profit =1 Pierdere=0

5.6. Volumul investițiilor în CDI = $\frac{\text{Valoarea investițiilor în CDI}}{\text{Total investiții}} \times 100$

5.7. Indicatorul privind valoarea exportului pe salariat = $\frac{\text{Valoarea totală anuală a exportului}}{\text{Număr de salariați}}$

5.9. Gradul de înnoire a produselor, serviciilor şi tehnologiilor (media pe ultimii 3 ani) = $\frac{\text{Număr de produse, servicii şi tehnologii noi realizate anual}}{\text{Total număr de produse, servicii şi tehnologii utilizate}}$

Sistemul de calcul al indicatorului agregat sintetic al poziției firmelor față de economia bazată pe cunoaştere va rezulta astfel:

Nr. crt.	Unitățile analizate	Valorile indicatorilor de caracterizare a economiei bazate pe cunoaştere I_i	Gradul de importanță al indicatorilor G_i	Indicatorul sintetic agregat I_{sa}

(1) $I_{sa} = \sum I_i \times G_i$ în care

(2) G_i are trei clase de importanță A, B şi C

Grupa A cuprinde 4 factori: 5.1, 5.3., 5.6. şi 5.4.;

Grupa B cuprinde 3 factori: 5.9, 5.7. şi 5.5;

Grupa C cuprinde 2 factori: 5.8. şi 5.2..

Ca referențial, se va lua, după caz, fie I_{sa} maxim, fie componentele maxime ale valorilor indicatorilor de caracterizare I_i cu ajutorul cărora se va construi o valoare maximală a I_{sa}.

Pe baza rezultatului modelului teritorial propus se pot realiza comparații şi se poate elabora un set de acțiuni necesare pentru ridicarea nivelului de ansamblu de caracterizare a economiei bazate pe cunoaştere sau a unor componente pentru care datele modelului sunt nesatisfăcătoare.

O ANALIZĂ A REALOCĂRII ÎNTRE INVESTIŢIILE STRĂINE DIRECTE (ISD) ŞI INVESTIŢIILE DE PORTOFOLIU (IP) DUPĂ INTEGRAREA EUROPEANĂ



Gabriela PRELIPCEAN
Profesor universitar doctor
Elena HLACIUC
Profesor universitar doctor
Mircea BOŞCOIANU
Conferenţiar universitar doctor
Mariana LUPAN
Lector universitar drd.
Universitatea „Ştefan cel Mare”, Suceava



1. Introducere

Principalele tipuri de fluxuri internaţionale de investiţii sunt: investiţiile străine directe (ISD) şi investiţiile de portofoliu (IP). În literatura de specialitate există destul de puţine referinţe bibliografice care să explice corelaţiile dintre ISD şi IP. Se propune o analiză a evoluţiei globale şi a trendului de evoluţie a ISD şi IP în România după integrarea europeană.

Se va utiliza modelul Lipsey-Razin de selecţie între ISD şi IP care subliniază diferenţele dintre cele două tipuri de investiţii străine. Fluxurile ISD sunt mai volatile datorită caracterului investiţiei pe termen lung şi nelichidităţii, dar aceşti investitori au un control superior asupra managementului faţă de investitorii IP care delegă deciziile către manageri. Investitorii ISD primesc mai multe informaţii referitoare la elementele fundamentale ale afacerii şi, în baza unei monitorizări mai bune, administrează proiectele cu mai multă atenţie, fapt ce generează o valoare adăugată superioară.

Costurile asociate investiţiilor ISD sunt:

- ✓ costurile fixe iniţiale (în special în cazul aşa numitelor investiţiilor tip greenfield, cu achiziţii de teren, construcţii, cursuri de formare; acestea pot fi considerabile);
- ✓ costurile informaţionale au o natură exogenă şi permit vânzarea rapidă a investiţiei înainte de maturitate (în şocurile de lichiditate, cumpărătorii potenţiali vor accepta să plătească doar o valoare inferioară, deoarece aceştia suspectează existenţa unei posibile informaţii asimetrice în prospectele de investiţii).

Aceste costuri sunt, de asemenea, determinate de volatilitatea şi lichiditatea pieţei şi depind de contextul macroeconomic, dar şi de turbulenţele existente pe pieţele financiare internaţionale. Dificultatea retragerilor tip ISD (aşa numita problemă Akerlof a lămâii) este un aspect care poate fi acceptat în atitudinea investitorilor fără presiuni stricte pe lichiditate, ca

de exemplu firmele multinaționale (FMN). Investitorii internaționali care practică retrageri frecvente de pe piețe vor opta în favoarea IP.

Utilizând modelul Lipsey-Razin se pot analiza efectele contradictorii dintre eficiența managerială şi lipsa lichidității, elemente cu puternică susținere empirică; de asemenea, se adaugă efectul informației asimetrice pentru diferite tipuri de control. Creşterea controlului conduce la creşterea eficienței şi, respectiv, a valorii firmei (Perez-Gonzalez, 2005). Există, de asemenea, un răspuns pozitiv dat de piața de capital (Chari, Ouimet, Tesar, 2007).

Marii investitori tip ISD pot să îşi exercite controlul efectiv prin deținerea unui bloc de acțiuni semnificativ mai mic decât cel majoritar de control, însă, şi în acest caz, valoarea firmei poate evolua cu rate de creştere similare. Vânzarea unor blocuri mari de acțiuni de către aceşti deținători (cazul companiilor listate pe piața Rasdaq după majorările de capital din vara anului 2007) generează un impact sever asupra prețului, mai mare decât efectul asociat altor investitori, datorită efectului de evoluție în aval al prețului (Mikkelson, Partch, 1985; Holthausen, Leftwich, 1990; Chan, Lakonishok, 1995). Impactul global asupra prețului, considerând prezența factorului de control, se poate obține prin analizarea proceselor specifice evenimentelor de după vânzările de către firmă a unei părți din deținere în condițiile unui mediu informațional asimetric (Flamingo, Armax Gaz Mediaş, Albalact, Prospecțiuni, Ceramica Iaşi).

O implicație interesantă a compromisului între un plus de eficiență şi lipsa lichidității este dată de observația că investitorii cu necesar ridicat vs. scăzut de lichiditate aşteptată sunt dispuşi să aleagă deținerea unui control inferior vs. superior. Mecanismul are la bază faptul că investitorii supuşi restricției de necesar mare de lichiditate aşteptată sunt mai afectați de prețul redus de vânzare asociat ieşirii parțiale a factorului de control, în timp de investitorii cu necesar redus de lichiditate aşteptată sunt interesați cu precădere de eficiența procesului managerial. În acest caz, activele aflate sub control vor fi mai puțin expuse unei lichidări premature (Hennart, Kim, Zeng, 1998). Marii investitori sunt mai degrabă tentați să părăsească afacerile tip joint ventures decât afacerile în care propriile dețineri le asigură un control superior. ISD permite un plus de control față de IP care pot fi lichidate mai rapid şi mai des în contextul managementului portofoliilor internaționale. Instrumentele specifice IP pot fi: investiția directă în piața bursieră locală direct (blue chips-uri, Societăți de Investiții Financiare - cu proprii portofolii investiționale echilibrate, subscrieri în oferte publice inițiale IPO) sau utilizând un vehicul investițional specializat ca fondurile deschise sau închise de investiții administrate de diverşi intermediari financiari locali sau internaționali.

2. Selecţia din modelele existente în literatura de specialitate

Modelul lui Albuquerque explică principalele diferenţe la nivelul volatilităţii ISD faţă de volatilitatea IP fără însă a considera efectele lichidităţii pieţei, a stării macroeconomice sau mediul financiar internaţional. Modelul Albuquerque îşi propune evidenţierea riscului de expropriere şi incapacitatea realizării efective a investiţiilor directe şi este astfel diferit faţă de mecanismul ce are la bază asimetria informaţională.

În alte lucrări legate de ISD, din contra, se utilizează ipoteza asimetriei informaţionale (Froot, Stein, 1991; Klein, Rosengren, 1994; Klein, Peek, 2002). Autorii utilizează ipoteza conform căreia în cazul ISD există posibilitatea fructificării informaţiei intensive şi astfel investitorii ISD sunt mai bine informaţi în legătură cu propria afacere decât outsiderii, şi doresc orientarea resurselor pentru creşterea investiţiei. Gordon, Bovenberg (1996) utilizează în explicaţia mecanismului decizional existenţa informaţiei asimetrice între investitorii autohtoni şi respectiv investitorii străini. Razin, Sadka, Yuen (1998) explică mecanismele decizionale pentru fluxurile internaţionale de capital pe baza unui model în care este evidenţiat efectul informaţiei asimetrice. În sfârşit, noul model Razin-Sadka (2005) analizează cantitativ creşterile realizate de investitorii ISD cu bază informaţională superioară asupra elementelor fundamentale faţă de investitorii IP. Nici una din aceste analize nu consideră însă efectele informaţiei asimetrice asupra lichidităţii ISD şi IP, aspect foarte important mai ales în pieţele emergente.

3. Modelul Lipsey-Razin

În acest model se consideră o economie deschisă supusă unui bloc continuu [0, 1] de investitori având aversiune neutră faţă de risc (optimalitatea este în acest caz să maximizăm profitul ex-ante aşteptat), aceştia având oportunitatea de a participa la un singur proiect, ISD (în acest caz investitorul acţionează ca un manager) sau IP. Momentele semnificative ale procesului (0, 1, 2) sunt următoarele:

- ✓ în perioada 0, fiecare investitor îşi selectează tipul de investiţie în acord cu profilul său (ISD/ IP);
- ✓ în perioada 1, după realizarea şocului de productivitate, managerul de proiect va observa ε şi alege K, astfel încât să maximizeze fluxul net de numerar;
- ✓ în perioada 2, proiectul (investiţia) ajunge la maturitate.

Fluxul net de numerar asociat proiectului (afacerii) este $R(K, \varepsilon)$, unde ε reprezintă factorul aleator de productivitate, realizat în perioada 1 în mod independent pentru fiecare proiect, iar K este nivelul capitalului de intrare investit în proiect în perioada 1, după realizarea lui s. Pentru un plus în analiză se consideră că $R(K, \varepsilon)$ poate lua forma particulară:

$$R(K,\varepsilon) = (1+\varepsilon)K - \frac{1}{2}BK^2 . \quad (1)$$

Se consideră distribuţia cumulativă între (–1, 1) şi funcţia de densitate $g(\cdot) = G'(\cdot)$; $E(\varepsilon) = 0$; B reprezintă parametrul costului de producţie şi reflectă diferenţialul la nivelul costurilor de productivitate şi respectiv la nivelul productivităţii.

3.1. Un management şi o eficienţă superioară pentru ISD

În perioada 1, nivelul selectat pentru K pentru optimizarea fluxului net de numerar, notat $K^*(\varepsilon)$ este

$$K^*(\varepsilon) = \frac{1+\varepsilon}{B} . \quad (2)$$

Astfel, fluxul net de numerar ex-ante aşteptat din investiția ISD deținută până la maturitate este dat de relația:

$$E = \left(\frac{(1+\varepsilon)(1+\varepsilon)}{B} - \frac{1}{2} B \left(\frac{1+\varepsilon}{B} \right)^2 \right) = \frac{E\left((1+\varepsilon)^2\right)}{2B} . \tag{3}$$

În cazul IP, proprietarul nu este manager, nu se pune problema observării *ε* şi urmează instrucțiunile în mod similar cu nivelul lui *K*. Un scenariu rațional posibil legat de secvențele deciziilor de firmă, cu nivelul intrării de capital determinat ex-ante, se determină pe baza unui compromis între proprietar şi manager pentru maximizarea rezultatelor ex-ante.

$$E\left(\frac{(1+\varepsilon)}{B} - \frac{1}{2B} \right) = \frac{E(1+2\varepsilon)}{2B} = \frac{1}{2B} . \tag{4}$$

Se observă astfel un rezultat superior în cazul ISD, dar în acest caz trebuie considerate şi costurile asociate: costurile fixe inițiale (costurile ISD) şi costurile asociate avantajului informațional, determinate endogen în model ca urmare a posibilității apariției şocurilor de lichiditate din perioada 1.

3.2. Analiza efectului şocurilor de lichiditate

Fie *X* probabilitatea şocurilor de lichiditate care pot forța eventuale retrageri înainte de termenul prevăzut al investiției. Fie o comunitate de investitori cu două tipuri de atitudini investiționale, jumătate (½) din aceştia (tipul H) având necesar aşteptat ridicat de lichiditate şi jumătate (½) din aceştia (tipul L) cu necesar redus de lichiditate. Se consideră relațiile pentru probabilitățile asociate $1 > \lambda_H > \frac{1}{2}\lambda_L > 0$, $\lambda_H + \lambda_L = 1$. Investitorii îşi cunosc ex-ante tipul de atitudine investițională, dar aceasta reprezintă o informație privată.

Există de asemenea şi posibilitatea lichidării premature a proiectului în perioada 1 chiar dacă nu se pune problema unui şoc de lichiditate, dar generează un alt cost asociat investiției ISD. Prețul de revânzare din perioada 1 este egal cu valoarea aşteptată a proiectului din punctul de vedere al potențialului cumpărător. Fie $\underline{\varepsilon}_D$, nivelul maxim al *ε* la care investitorul ISD inițiator realizează vânzarea. Fie λ_D probabilitatea ca investitorul ISD să se confrunte cu un şoc de lichiditate. La echilibru, atât $\underline{\varepsilon}_D$ cât şi λ_D vor fi determinate în mod endogen. În condițiile inițierii vânzării premature de către investitorul ISD inițiator, cumpărătorul consideră cu o probabilitate $(1-\lambda_D)G(\underline{\varepsilon}_D)$ că proprietarul acționează astfel datorită unui deficit al realizărilor la nivelul *ε*, şi cu o probabilitate λ_D faptul că vânzătorul este forțat de un şoc de lichiditate. Pe baza regulii Bayesiene, se poate exprima prețul obținut de investitorul ISD în cazul vânzării premature din perioada 1:

$$P_{1,D} = \frac{(1-\lambda_D)\int_{-1}^{\underline{\varepsilon}} P \frac{(1+\varepsilon)^2}{2A} g(\varepsilon)d\varepsilon + \lambda_D \int_{-1}^{1} \frac{1+2\varepsilon}{2A} g(\varepsilon)d\varepsilon}{(1-\lambda_D)G(\underline{\varepsilon}_D) + \lambda_D} . \tag{5}$$

Proprietarul inițial îşi setează nivelul critic $\underline{\varepsilon}_D$, astfel încât:

$$P_{1,D} = \frac{(1+\underline{\varepsilon}_D)^2}{2B} . \tag{6}$$

Pe baza relaţiilor (5), (6) se determină $\underline{\varepsilon}_D$ şi $P_{1,D}$ ca funcţii de probabilitatea percepută de piaţă λ_D ; funcţiile $\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)$ şi $P_{1,D}(\lambda_D)$ sunt funcţii crescătoare în raport cu λ_D (când λ_D este mare, cumpărătorii cred că probabilitatea unor vânzări premature este rezultatul unui şoc de lichiditate şi nu datorită realizărilor negative la nivelul parametrului de productivitate, iar preţul de revânzare este mare). O primă consecinţă este că investitorii prezintă în perioada iniţială 0, o preferinţă spre alegerea ISD, când participanţii din piaţă consideră că investitorii cu necesar de lichiditate mare aleg ISD.

Atunci când investitorul IP vinde în perioada 1, toţi participanţii bănuiesc existenţa unui şoc de lichiditate. Preţul este dat de:

$$P_{1,D} = \int_{-1}^{1} \frac{1+2\varepsilon}{2B} g(\varepsilon) d\varepsilon = \frac{1}{2B} . \tag{7}$$

S-a demonstrat că preţul de revânzare din perioada 1 a investiţiei ISD este întotdeauna inferior preţului de revânzare pentru investiţia IP similară, şi aceasta este şi o consecinţă a lichidităţii.

În concluzie, ISD permite un management mai eficient care conduce la creşterea randamentului, în schimb vânzările premature implică ieşiri la preţuri inferioare datorită percepţiei potenţialilor cumpărători asupra informaţiei interne care vizează evoluţia investiţiei. În plus, ISD implică şi un cost fix *C*. Pe baza analizei comparative investitorii ISD/IP îşi selectează investiţia care le maximizează performanţele ex-ante aşteptate.

4. Selecţia ex-ante între ISD şi IP

4.1. Valoarea aşteptată a ISD

Investitorul de tip *i* este supus unui şoc de lichiditate cu probabilitatea $\lambda_i \ (i = H, L)$ şi vinde în perioada 1 afacerea la preţul de piaţă:

$$P_{1,D}(\lambda_D) = \frac{\left(1+\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)\right)^2}{2B} .$$

Există probabilitatea $1-\lambda_i$, ca investitorul să nu fie supus şocului de lichiditate. În acord cu ecuaţiile (5), (6), investitorul vinde efectiv dacă realizarea lui e este sub $\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)$. În cazul absenţei şocului de lichiditate rezultatul obţinut este:

$$\int_{-1}^{\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)} \frac{\left(1+\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)\right)^2}{2B} g(\varepsilon) d\varepsilon + \int_{\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)}^{1} \frac{(1+\varepsilon)^2}{2B} g(\varepsilon) d\varepsilon .$$

În plus, investitorul ISD trebuie să adauge costul fix *C* şi atunci fluxul ex-ante aşteptat este:

$$\begin{aligned} EV_{Direct}(\lambda_i, \lambda_D, B) = (1-\lambda_i) & \left[\int_{-1}^{\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)} \frac{\left(1+\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)\right)^2}{2B} g(\varepsilon) d\varepsilon = \int_{\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)}^{1} \frac{(1+\varepsilon)^2}{2B} g(\varepsilon) d\varepsilon \right] + \\ & + \lambda_i \frac{\left(1+\underline{\varepsilon}_D(\lambda_D)\right)^2}{2B} - C \end{aligned} \tag{8}$$

4.2. Valoarea aşteptată a investiţiilor IP

Atunci când pentru investitorul IP există un şoc de lichiditate cu probabilitatea λ_i , preţul de revânzare prematură în perioada 1 este:

$P_{1,P} = \frac{1}{2B}$.

Există probabilitatea $1-\lambda_i$ ca investitorul să nu fie afectat de un posibil şoc de lichiditate şi atunci fluxul de numerar aşteptat este:

$\frac{E(1+2\varepsilon)}{2B} = \frac{1}{2B}$.

Fluxul de numerar ex-ante aşteptat rezultat pentru investiţia de portofoliu este dat de:

$$EV_{Portofolio}(B) = \frac{1}{2B} . \qquad (9)$$

4.3 Evidenţierea diferenţelor dintre valoarea aşteptată a rezultatelor ISD respectiv IP

Diferenţa între cele două valori aşteptate este:

$$Diff(\lambda_i, \lambda_D, B) = EV_{Direct}(\lambda_i, \lambda_D, B) - EV_{Portofolio}(B) \qquad (10)$$

şi selecţia ISD vs. IP este guvernată de parametrii *B* şi *C*. Investitorul *i* are preferinţă pentru alegerea ISD atunci când: costul ISD, *C* este mai redus; costul de productivitate *B* este mai redus; probabilitatea unui şoc de lichiditate X_t este redusă, probabilitatea percepută de piaţă, λ_D a şocului de lichiditate pentru investitorii ISD este mai mare.

5. Alocarea investitorilor între ISD/ IP

Pentru a descrie situaţia la echilibru, este necesară specificarea probabilităţii λ_D . Dacă λ_D este setată în conformitate cu selecţia ISD/ IP la echilibru, atunci:

$$\lambda_D = \frac{\lambda_H, \lambda_{H,FDI} + \lambda_L, \lambda_{L,FDI}}{\lambda_{H,FDI} + \lambda_{L,FDI}} . \qquad (11)$$

unde $\lambda_{H,FDI}$ este ponderea λ_H a investitorilor tip H care aleg investiţia ISD, iar $\lambda_{L,FDI}$ ponderea investitorilor λ_L a investitorilor tip L. Există cinci cazuri la echilibru: toţi investitorii λ_H şi λ_L selectează ISD; toţi investitorii λ_L aleg ISD şi λ_H investitorii îşi fracţionează investiţia alocând între ISD şi IP; toţi investitorii λ_L selectează ISD şi toţi investitorii λ_H selectează investiţia IP; investitorii λ_L alocă între ISD şi IP, iar toţi investitorii λ_H selectează exclusiv IP; toţi investitorii λ_H ŞI λ_L selectează IP. În economiile reale deschise ISD şi IP coexistă. Diferenţele dintre lichiditatea necesară aşteptată între investitorii ISD, respectiv IP reprezentativi, depind de volatilitate, lichiditate, situaţia macroeconomică şi imaginea pieţelor financiare internaţionale.

În Figura 1 se prezintă o caracterizare completă a alocărilor la echilibru realizate de investitori în funcţie de probabilitatea λ_H ca investitorii cu necesar ridicat de lichiditate aşteptată să fie supuşi uni şoc de lichiditate şi parametrul B.

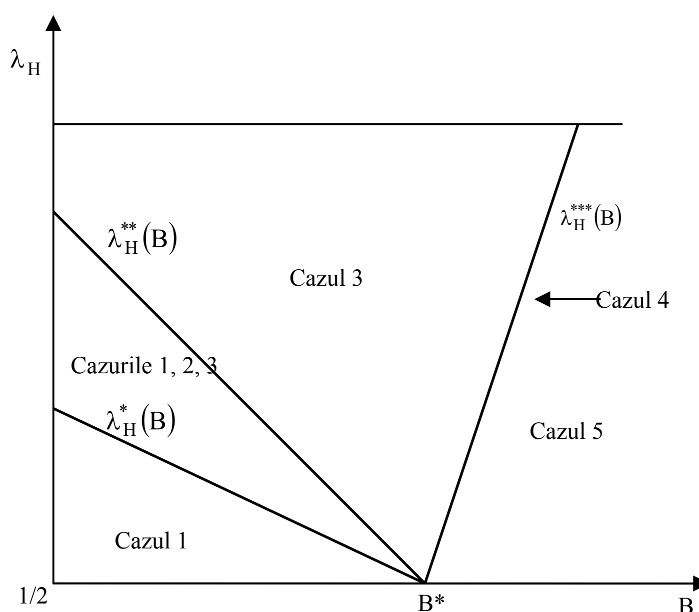


Figura 1 – *Alocarea investitorilor între ISD şi IP*

6. Concluzii

Modelul prezentat descrie modul de selecţie prin analiză comparativă între investiţiile ISD şi IP pe baza unei abordări informaţionale. Investitorii ISD sunt mai informaţi în legătură cu elementele fundamentale ale afacerii (proiectului) şi această informaţie permite un management mai eficient al investiţiei. În cazul în care există în permanenţă necesitatea de revânzare a acţiunilor, rezultă o problemă ce are la bază informaţia asimetrică şi în acest caz preţul se reduce. Drept rezultat, investitorii care ar putea fi supuşi unui şoc de lichiditate, pot forţa ieşirea prematură şi în acest caz preferă selecţia investiţiei IP, în timp ce investitorii care ştiu că nu sunt afectaţi de şocuri de lichiditate, aleg ISD. Modelul generează diverse rezultate care sunt în acord cu evidenţa empirică din economia României, care atrage după integrarea în UE o pondere mai mare a investiţiilor IP.

Oferta românească concretizată printr-un nivel încă redus al costurilor forţei de muncă, conduce la creşterea valorii adăugate şi un plus de profitabilitate. După integrare, creşterea transparenţei pieţei de capital a adus un plus de eficienţă la nivelul investiţiilor IP, în contextul reducerii ponderii ISD după privatizarea BCR.

Modelul poate să considere efectele observate, respectiv rate mai mari de retragere a investiţiilor IP faţă de ISD care contribuie la o volatilitate mai mare a primei forme de investire faţă de cea de a doua. Se observă, de asemenea, o creştere a transparenţei care implică diferenţe mai mici între ratele de ieşire din investiţiile ISD, respectiv IP. Este interesant de remarcat comportamentul pieţei de capital din România după declanşarea crizei creditelor ipotecare din SUA. Capacitatea de atragere a investitorilor cu necesar de lichiditate

aşteptată redusă ar putea fi în pericol acum şi, de asemenea, rezultă o separare între investitorii cu necesar redus de lichiditate aşteptată şi cei cu necesar ridicat de lichiditate.

Pe baza modelului, principalele concluzii tehnice sunt:

1. Necesarul de lichiditate aşteptată a investitorilor ISD este în medie redusă faţă de necesarul de lichiditate aşteptată a investitorilor IP. Şocurile de lichiditate sunt mai întâlnite în cazul investitorilor IP decât ai celor ISD. Investitorii cu nivel ridicat de lichiditate aşteptată şi speculatorii sunt mai puţin interesaţi de eficienţa pe termen lung a investiţiilor ISD, fiind însă mai concentraţi pe evoluţia pe termen scurt a preţului şi având astfel tendinţa de a investi în IP. Investitorii cu necesar redus de lichiditate aşteptată, adesea marii investitori, firmele multinaţionale preferă investiţiile ISD. Investitorii IP (fonduri de investiţi) sunt mai vulnerabili faţă de şocurile de lichiditate. Acest rezultat conduce la o rată mai mare a retragerilor premature în cazul IP faţă de ISD, fapt care contribuie şi la volatilitatea superioară a fluxurilor IP nete.
2. Dacă *B*, parametrul costului de producţie creşte, la echilibru va exista un plus de IP şi mai puţin ISD. Dacă nivelul lui *B,* care reprezintă costul de producţie din tara gazdă creşte, există o creştere graduală a preferinţei spre un plus de investiţii IP în dauna ISD. Parametrul costului de producţie *B* prezintă nivele mai mari în ţările dezvoltate. Astfel, modelul arată că ţările dezvoltate (având costuri de producţie superioare, şi, astfel, o profitabilitate mai redusă a proiectelor de investiţii) vor atrage mai mult investiţii IP decât ISD.
3. Atunci când investitorii ISD achiziţionează o firmă într-o ţară în curs de dezvoltare rezultă un transfer al factorilor de productivitate (TFP) din ţara de origine către noua firmă, reducând costul de productivitate *B* fapt care întăreşte atractivitatea ţărilor în curs de dezvoltare ca gazde pentru ISD.
4. Dacă există o creştere a eterogenităţii între investitori la nivelul necesarului de lichiditate rezultă o separare a echilibrului – cu mari diferenţe între ratele de ieşire la nivelul investiţiilor IP respectiv ISD. Dacă $B < B^*$, o creştere a probabilităţii λ_H conduce la trecerea rezultatului de echilibru de la Cazul 1, spre Cazul 3 unde există o separare a echilibrului cu diferenţe mari între ratele de ieşire între cele două tipuri de investiţii. Dacă $B > B^*$, o creştere a λ_H conduce la trecerea rezultatului de echilibru din Cazul 5 spre Cazul 3. Rezultă astfel că nivelul superior de eterogenitate a necesarului de lichiditate între investitori conduce la existenţa unui mix de investiţii între ISD şi IP, şi diferenţe uşor observabile la nivelul ratelor de ieşire şi volatilităţii a celor două forme de investiţii.
5. Există un domeniu al indicatorilor fundamentali *(B,* λ_H , C) în care se remarcă echilibrul multiplu. Acest echilibru multiplu coexistă când $B < B^*$ şi $\lambda_H^*(B) < \lambda_H < \lambda_H^{**}(B)$. În acest caz echilibrele posibile sunt reprezentate de Cazurile 1, 2, şi 3. Motivul pentru care avem această multiplicitate este dat de existenţa externalităţilor între investitorii λ_H . Această multiplicitate poate genera salturi severe faţă de un echilibru cu numeroase investiţii directe către un echilibru cu foarte puţine investiţii directe. Aceasta poate explica de ce unele ţări reuşesc să atragă mai multe investiţii directe decât alte ţări care prezintă caracteristici similare, precum şi de ce unele perioade de timp sunt caracterizate de un plus de investiţii directe. Existenţa echilibrelor multiple poate genera de asemenea interesante implicaţii la nivelul bunăstării.

Bibliografie

Chan, L., Lakonishok, J., (1995), "The Behavior of Stock Prices around Institutional Trades", *Journal of Finance*, 50, pp. 1147-1174

Chari, A., Ouimet, P.P., Tesar, L., (2007), "Acquiring Control in Emerging Markets: Evidence from the Stock Market", Working Paper, University of Michigan

Froot, K.A., Stein, J.C., (1992), "Exchange Rate and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach", *Quarterly Journal of Economics*, 106(5), pp. 1191-1217

Gordom, R.H., Lans Bovenberg, A., (1996), "Why Is Capital So Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation", *American Economic Review*, 86, pp. 1057-1075

Hennart, J., Kim, D., Zeng, M., (1998), "The Impact of Joint Venture Status on the Longevity of Japanese Stakes in U.S. Manufacturing Affiliates", *Organization Science*, 9, pp. 382-395

Klein, M.W., Rosengren, E.S., (1994), "The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United State", *Journal of International Economics*, 36, pp. 373-389

Klein, M.W., Peek, J., Rosengren, E.S., (2002), "Troubled Banks, Impaired Foreign Direct Investment: The Role of Relative Access to Credit", *American Economic Review*, 92, pp. 664-682

Lipsey, Robert E., (2000), "The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flow", NBER Working Paper 7094

Mikkelson, W.H., Partch, M., (1985), "Stock Price and Costs of Secondary Distributions", *Journal of Financial Economics*, 14, pp. 165-194

Perez-Gonzalez, F., (2005), "The Impact of Acquiring Control on Productivity", Working Paper, Columbia University

Razin, A., Sadka, E., (2005), "Corporate Taxation and Bilateral FDI with Threshold Barriers", NBER Working Paper, 1196

STATISTICA REMITENȚELOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA



Eugeniu AFTENE
Doctorand
Ion PÂRȚACHI
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice, Chişinău

Rezumat. *Migrația economică şi remitențele sunt două fenomene caracteristice economiilor în tranziție, precum este Republica Moldova. Este foarte importantă cunoaşterea acestor fenomene în cele mai mici detalii, deoarece ele afectează tot mai mult viața socială şi economică a țării. Metodologia actuală a Băncii Naționale a Moldovei, de estimare a remitențelor, nu este perfectă, din cauza lipsei de informații referitoare remitențele care intră în țară pe căi neoficiale, însă este cea care corespunde cel mai bine condițiilor actuale din țară.*

E necesară sau nu revizuirea metodologiei, este o întrebare dificilă. Pentru a putea da un răspuns, e necesar de studiat bine piața națională şi experiența în domeniu a altor țărilor.

Cuvinte-cheie: remitențele în Republica Moldova, transferurile de mijloace băneşti prin sistemul bancar național, compensarea pentru munca în străinătate

Clasificare REL: 10Z, 12Z, 19Z



Republica Moldova este o țară cu economia în curs de dezvoltare, care, momentan se află în etapa tranziției de la economia de tip închis la cea de piață. Ținând cont de nivelul de dezvoltare în care se află țara, migrația economică şi remitențele sunt două fenomene absolut normale. Însă, orice fenomen economic trebuie cunoscut în cele mai mici detalii pentru a putea fi mai uşor supravegheat şi, în caz de necesitate, să se poată corecta politica socio-economică a statului.

Principala sursă de informație asupra remitențelor o constituie Banca Națională a Moldovei. Direcția Balanța de Plăți din cadrul BNM este responsabilă de calcularea şi difuzarea informațiilor privind remitențele. Aceste informații sunt publicate în Balanța de Plăți a Republicii Moldova.

Remitențele pot fi definite ca totalitatea intrărilor de mijloace băneşti ce sunt trimise de migranții din Republica Moldova rezidenților - persoane fizice. Este bine cunoscut faptul că aceste sume pot intra în țară prin mai multe căi, din care unele sunt mai uşor, altele mai greu sau chiar imposibil de înregistrat. Pentru determinarea corectă a volumului remitențelor, BNM trebuie să țină cont şi de aceste surse, însă, din cauza lipsei unor informații statistice concrete, ca în cazul remitențelor prin sistemul bancar național, aceste valori trebuie estimate. Metodologia BNM este adaptată acestor realii ale țării, şi conform acesteia[1], estimarea veniturilor transferate în țară, de către persoanele angajate în câmpul muncii peste hotarele Republicii Moldova, se efectuează în trei etape:

[1] Sursa: Banca Națională a Moldovei, Direcția Balanța de Plăți

Estimarea în baza transferurilor efectuate prin sistemul bancar

Pentru aceasta sunt utilizate datele din formularele 1-BP şi 2-BP, raportate de băncile comerciale şi BNM.

Estimare suplimentară în baza analizei fluxurilor bancare şi a consumului intern (comercializările interne efectuate în valută).

În baza datelor de la direcţiile BNM, precum şi a informaţiilor din surse externe, cum ar fi: informaţia privind numărul de tranzacţii de comercializare a imobilului furnizate de Agenţia de Stat Relaţii Funciare şi Cadastru şi preţurile medii de piaţă la imobil – firma „Lara”, se efectuează calculele de ajustare a remitenţelor.

Consolidarea datelor obţinute la primele două etape şi ajustarea lor suplimentară

În prezent, pe piaţa financiar-bancară din Moldova, există destul de multe sisteme rapide de transfer al banilor, practic, în orice colţ al lumii, astfel de servicii, fiind prestate atât de băncile comerciale din ţară, cât şi de alte instituţii, cum ar fi Poşta Moldovei şi altele. Activitatea instituţiilor date în domeniul transferurilor de mijloace băneşti este efectuată în conformitate cu prevederile Regulamentul privind Reglementarea Valutară pe teritoriul Republicii Moldova[1]. „*Regulamentul stabileşte regulile generale de efectuare a operaţiunilor valutare, precum şi drepturile şi obligaţiunile rezidenţilor şi nerezidenţilor în domeniul efectuării operaţiunilor valutare.*”[2].

Cele mai răspândite sisteme de transfer al mijloacelor băneşti, care sunt disponibile pe teritoriul Republicii Moldova, sunt:

Anelik	BESXpress	Blizko	Caspian Money
Contact	Grecia Transfer	Inter Expres	Leader
Migom	Money Gram	Poşta Rapidă	Privat Money
Strada Italia		Travelex	Turkiye Express
Unistream	Uno Money Transfers	Western Union	Xpress Money

Însă, transferurile prin intermediul sistemelor de transfer rapid al mijloacelor băneşti reprezintă doar o parte a transferurilor de mijloace băneşti efectuate prin intermediul băncilor comerciale din Republica Moldova. Conform datelor publicate trimestrial de BNM, pe site-ul său oficial, în trimestrul II al anului curent în ţară, au fost remise, prin intermediul băncilor comerciale, 265,29 mln. USD, din care 193,91 mln. USD prin sistemele rapide.

Tabelul 1

Transferuri de mijloace băneşti (remiteri) din străinătate efectuate de persoane fizice prin băncile comerciale, dinamică anuală

(milioane USD)

	Trimestrul I		Trimestrul II		Trimestrul III		Trimestrul IV		Anual	
	Total	SRTB*	Total	SRTB*	Total	SRTB*	Total	SRTB*	Total	SRTB*
1999	12,41	5,70	20,23	11,31	26,08	16,08	30,90	19,12	89,62	52,21
2000	29,35	19,49	36,02	23,92	42,37	28,49	45,20	29,88	152,94	101,78
2001	42,64	28,69	45,29	30,98	59,87	38,52	64,19	41,89	211,99	140,08
2002	50,77	32,74	60,21	39,34	73,05	46,20	70,09	43,07	254,12	161,35
2003	61,12	35,12	76,12	42,54	90,94	50,22	89,11	47,71	317,29	175,39
2004	76,92	37,57	93,07	47,70	115,29	63,89	137,13	86,30	422,41	235,46
2005	120,05	81,19	181,78	132,62	197,13	146,74	184,28	137,29	683,24	497,84
2006	149,45	106,31	204,52	146,64	249,22	186,20	251,36	189,46	854,55	628,61
2007	209,53	146,27	265,29	193,91						

Notă: * Inclusiv Sistemele Rapide de Transfer a Mijloacelor Băneşti

Sursa: site-ul oficial BNM, http://www.bnm.org/md/docs/statistica/158_4576.pdf

[1] Aprobat prin hotărârea Consiliului de administraţie al Băncii Naţionale a Moldovei, proces-verbal nr. 2, din 13.01.1994

[2] Alin 2, al preambulului Regulamentului privind Reglementarea Valutară pe teritoriul Republicii Moldova

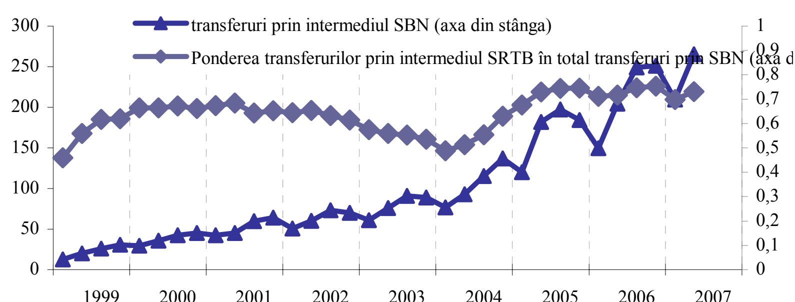
Pe parcursul anilor 1999 – 2007, de la 45,9 la sută (trimestrul I, 1999) până la 75,4 la sută (trimestrul 4, 2006) din totalul transferurilor de mijloace băneşti ale persoanelor fizice efectuate prin intermediul băncilor comerciale din Moldova, au fost realizate utilizând sistemele rapide de transfer.

Analizând evoluţia trimestrială a transferurilor efectuate prin sistemul bancar al Republicii Moldova, ajungem la concluzia că transferurile poartă un caracter sezonier, cu maxima în trimestrul 4, uneori, trimestrul 3 şi minima, în primul trimestru al anului. De asemenea, se observă că odată cu creşterea volumelor transferurilor această diferenţă devine mai sesizabilă. De aceasta ne convingem uşor din diagrama 1.

Caracterul sezonier al transferurilor poate fi explicat prin faptul că la finele anului o parte din emigranţi se întorc în ţară pentru a serba sărbătorile de iarnă cu familia sau trimit sume mai mari de bani pentru procurarea cadourilor pentru sărbători. Iar în trimestrul I, fie că se lucrează mai puţin timp, în cazul în care sărbătorile de iarnă au fost petrecute cu familia, fie că o parte din bani este utilizată pentru compensarea cheltuielilor mai mari de la finele anului.

Diagrama 1

Evoluţia trimestrială a transferurilor efectuate prin sistemul bancar naţional (milioane USD)



Notă: SRTB – Sisteme Rapide de Transfer a Mijloacelor Băneşti
SBN – Sistemul bancar naţional al Republicii Moldova

Sursa: Banca Naţională a Moldovei, Direcţia Balanţa de Plăţi

Comparativ cu perioadele similare ale anului precedent, în trimestrul I, 2007, valoarea totală a transferurilor prin băncile comerciale a fost cu 40,2 la sută mai mare, iar prin sistemele rapide de transfer cu 37,6 la sută mai mare. În trimestrul II, ritmul de creştere, comparativ cu 2006, a fost mai mic: 29,7 la sută şi 32,2 la sută respectiv; iar comparativ cu trimestrul I, 2007, majorările au fost de 26,6 la sută şi respectiv 32,6 la sută. De menţionat că nivelul actual al transferurilor prin sistemul bancar (tr. II, 2007) este superior nivelului înregistrat în anul 2002 (254,12 mln. USD), iar cel al transferurilor prin sistemele rapide îl depăşeşte pe cel din anul 2003 (175,59 mln. USD).

Transferarea banilor prin intermediul sistemului bancar şi sistemelor rapide de transfer al mijloacelor băneşti nu este unica opţiune de care dispun migranţii. Uneori, această opţiune nu este disponibilă din cauza că persoana se află ilegal pe teritoriul ţării sau activează ilegal (neoficial). În aceste cazuri, cel mai des se apelează la serviciile şoferilor de micobuze sau autobuze sau însoţitorii de tren, care circulă pe rute ce fac legătura între ţara de origine a emigrantului şi localitatea în care acesta se află la muncă. Aceştia din urmă,

pentru o recompensă bănească, sunt dispuşi să presteze asemenea servicii. O altă metodă utilizată este de a apela la ajutorul unui compatriot, care pleacă la baştină. Sau în cazul în care şederea în străinătate nu este de lungă durată (este diferită de la caz la caz), sau migrantul are posibilitatea de a reveni în ţară şi apoi de a pleca înapoi de mai multe ori pe an, atunci acesta însuşi poate să aducă banii în ţară.

Toate aceste cazuri, în mare parte, sunt reglementate din punct de vedere juridic de Legea nr.1569-XV din 20 decembrie 2002[1] cu privire la modul de introducere şi scoatere a bunurilor de pe teritoriul Republicii Moldova de către persoane fizice, Codul vamal al Republicii Moldova[2] şi alte acte normative. În mod direct, la introducerea (scoaterea) mijloacelor băneşti în (din) Republica Moldova, se referă articolul 3[1] al Legii cu privire la modul de introducere şi scoatere a bunurilor de pe teritoriul Republicii Moldova de către persoane fizice, introdus prin Legea Republicii Moldova nr.61-XVI din 23.03.2006[3]).

În conformitate cu aceste acte normative, persoanele fizice au dreptul *„de a introduce pe teritoriul Republicii Moldova bancnote, monede şi cecuri în moneda naţională a Republicii Moldova, precum şi bancnote, monede şi cecuri de călătorie în valută străină, nelimitat fără a prezenta organelor vamale documentele confirmative [...]*”[4]. Totodată, persoanele fizice *„sunt obligate să declare în scris bancnotele, monedele şi cecurile în moneda naţională a Republicii Moldova, precum şi bancnotele, monedele şi cecurile de călătorie în valută străină*” introduse pe teritoriul ţării, *„dacă suma lor depăşeşte 10 000 euro (sau echivalentul lor)*”[5].

Din păcate, nu se dispune de careva date concrete privitoare la sumele de bani introduse în ţară prin aceste metode.

Valoarea remitenţelor indicate în balanţa de plăţi a Republicii Moldova, compilată de către Direcţia Balanţa de Plăţi a Băncii Naţionale a Moldovei, este ajustată conform metodologiei BNM descrise anterior pentru a ţine cont şi de volumul remitenţelor intrate în ţară pe căi ce nu pot fi estimate direct.

Astfel, în Balanţa de plăţi, avem două articole, la care se referă remitenţele. Acestea sunt „Compensarea pentru muncă”, arătat la Venituri / Contul Curent şi „Transferuri efectuate de muncitori” – Transferuri Curente / Contul Curent.

Compensarea pentru muncă

După metodologia BNM, se consideră că cea mai mare parte a remitenţelor este considerată drept „Compensare pentru muncă” a persoanelor ce activează peste hotare mai puţin de un an. Analizând datele din balanţa de plăţi a Moldovei, ajungem la concluzia că cea mai mare parte a Veniturilor din contul curent, ce intră în ţară, este compensarea pentru munca rezidenţilor peste hotare. Ponderea acestei categorii în total venituri intrate în ţară variază în funcţie de regiune (Restul Lumii sau CSI) şi de la o perioadă la alta. Pentru CSI, este specific: cota-parte să fie foarte mare, variind între 97 şi 100% (excepţie făcând trimestrul III, 1998, când ponderea s-a redus până la 89,8 la sută).

---

[1] Publicată în *Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 185-189/1416 din 31.12.2002*

[2] Legea Republicii Moldova nr. 1149-XIV din 20.07.2000 // *Monitorul Oficial al Republicii Moldova, ediţie specială din 01.01.2007, pag. 103* şi *Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 160-162/1201 din 23.12.2000*

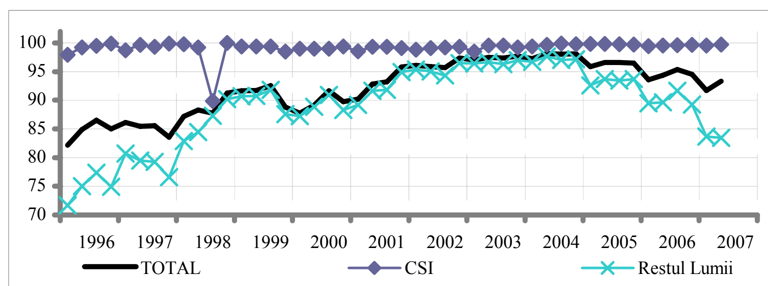
[3] Legea Republicii Moldova pentru modificarea şi completarea Legii nr.1569-XV din 20 decembrie 2002 cu privire la modul de introducere şi scoatere a bunurilor de pe teritoriul Republicii Moldova de către persoane fizice nr. 61-XVI din 23.03.2006 // *Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 102-105/480 din 07.07.2006*

[4] Art. 3[1], alin.(1), lit. a) a legii Republicii Moldova nr.1569-XV din 20 decembrie 2002

[5] Art. 3[1], alin.(2), lit. a) a legii Republicii Moldova nr.1569-XV din 20 decembrie 2002

Diagrama 2

Ponderea intrărilor de veniturilor – compensarea muncii în total intrări de venituri, pe total şi pe zone geografice, în dinamică trimestrială (%)



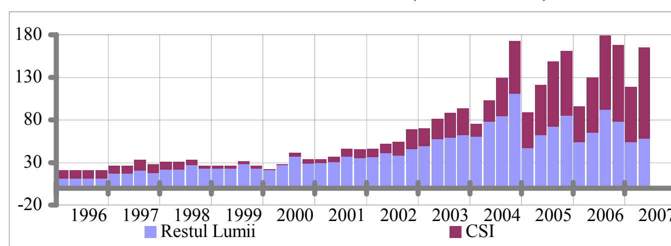
Sursa: Banca Naţională a Moldovei, Direcţia Balanţa de Plăţi

Pentru Restul Lumii, cota-parte este, în medie mai redusă. Minima este înregistrată pentru trimestrul I, 1996 – 71,7 la sută, iar în perioadele următoare, acesta se majorează treptat până la cota maximă de 97,6% (tr. II 2004). Odată atinsă această maximă, cota-parte a intrărilor de venituri din Restul Lumii începe din nou să se reducă şi, în trimestrul II, 2007, înregistrează nivelul de 83,4 la sută. Situaţia pe total este asemănătoare cu cea pentru Restul Lumii (vezi diagrama 2).

Aceasta se poate explica prin ponderea mai mare a veniturilor din Restul Lumii în total venituri. Însă, în ultimele perioade, se observă o reducere considerabilă a cotei-părţi a veniturilor din această regiune economică în favoarea CSI-ului, care, în primele 2 trimestre ale anului 2007, a înregistrat valori minime, sub 50% (tr. I 2007 – 45,4 la sută, tr. II 2007 – 35,2 la sută).

Diagrama 3

Distribuirea veniturilor – compensarea muncii pe regiuni economice Restul lumii şi CSI, în dinamică trimestrială (milioane USD)

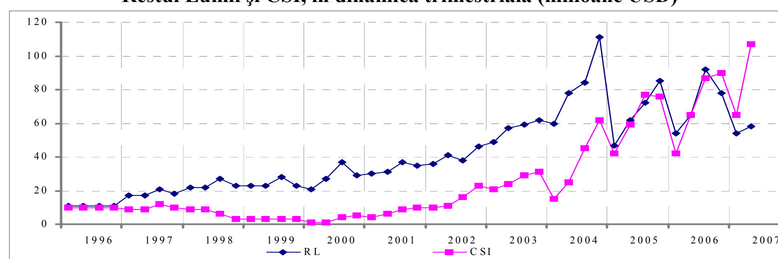


Sursa: Banca Naţională a Moldovei, Direcţia Balanţa de Plăţi

Această reducere s-a datorat atât unei uşoarei reduceri a volumului real al veniturilor – compensarea muncii din Restul Lumii, cât şi majorării volumului celor din CSI. Astfel, dacă, în perioada 1996 – 2004, volumul veniturilor din CSI era net inferior celor din Restul Lumii, atunci, în 2005 şi 2006, volumele compensării pentru muncă obţinute de rezidenţi din CSI şi Restul Lumii sunt cam la acelaşi nivel, iar în primele 2 trimestre ale anului 2007, cele din CSI sunt chiar mai mari.

Diagrama 4

Intrările de venituri – compensarea muncii pe regiuni economice
Restul Lumii şi CSI, în dinamică trimestrială (milioane USD)



Sursa: Banca Naţională a Moldovei, Direcţia Balanţa de Plăţi

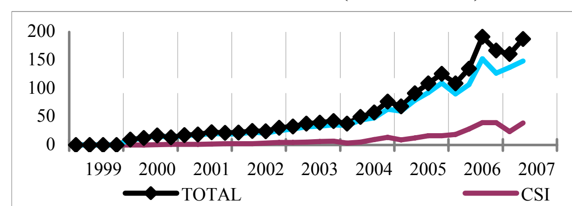
Odată cu majorarea volumului veniturilor intrate în ţară devine mai pronunţat caracterul sezonier al acestora. De obicei, trimestrul I, fiind caracterizat de o recesiune mai mult sau mai puţin pronunţată, iar pe parcursul celorlalte 3 trimestre, sumele debitare de venituri se majorează.

Transferurile curente efectuate de muncitori

Transferurile curente efectuate de muncitori (intrările) au un caracter sezonier, la începutul anului, fiind înregistrată o recesiune comparativ cu finele anului precedent, după care volumul acestora începe din nou să se majoreze, ajungând la punctul maxim în trimestrul IV, iar uneori, III. Caracterul sezonier este mai pronunţat în ultimii ani, când volumul transferurilor s-a majorat considerabil.

Diagrama 5

Intrările de transferuri curente efectuate de muncitori, pe zone geografice, în dinamică trimestrială (milioane USD)



Sursa: Banca Naţională a Moldovei, Direcţia Balanţa de Plăţi

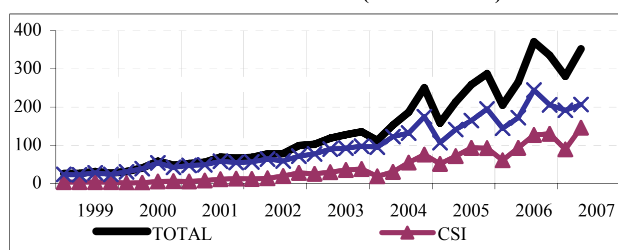
Ce mai mare parte a transferurilor provine de la Restul Lumii, însă cota-parte a lor se reduce în favoarea transferurilor din CSI. Astfel, dacă, în primele 2 trimestre ale anului 1999, transferurile migranţilor, în proporţie de sută la sută, proveneau din Restul Lumii, atunci, pe parcursul următorilor ani, ponderea acestora se reduce treptat, cu mici excepţii (tr. III 1999 – cota minimă de 69,2 la sută), şi în trimestrul IV, 2006, înregistrează o valoare minimă de 76,2 la sută, în trimestrul următor, se majorează până la 85,3 la sută, iar în trimestrul II, 2007 – o nouă reducere – 79,1 la sută.

Volumul total al remitenţelor, în ultimii ani, s-a majorat considerabil, de la 26,27 mln. USD, în trimestrul I, al anului 1999, la 370,71 mln. USD, în trimestrul III, 2006 (care constituie valoarea maximă înregistrată până în prezent). În anul 2007, volumele remitenţelor se menţin la un nivel înalt, fiind de 280,08 mln. USD, în trimestrul I şi de

352,27, în trimestrul II. Comparativ cu anul precedent, în primul semestru 2007 persoanele fizice din Republica Moldova au primit un volum de transferuri de mijloace băneşti cu 34,6 la sută mai mare, însumând 632,65 mln. USD. Cea mai mare parte a acestor transferuri, în continuare, provin din Restul Lumii (68,3 la sută în tr. I , 2007 şi 58,5 la sută, în tr. II 2007).

Diagrama 6

Remitenţele de mijloace băneşti, pe zone geografice, în dinamică trimestrială (milioane USD)



Sursa: Banca Naţională a Moldovei, Direcţia Balanţa de Plăţi

Concluzie

Astfel s-a observat că cea mai mare parte a banilor trimişi de persoanele fizice de peste hotare în favoarea rezidenţilor Republicii Moldova provin de la rezidenţii ţării, persoane care se află la muncă peste hotare mai puţin de 1 an. Aceasta se datorează şi faptului ca o parte din persoanele ce pleacă peste hotare sunt angajaţi la munci sezoniere (spre exemplu studenţii, muncitorii în domeniul construcţiilor, etc.). Deşi după numărul de persoane emigrate CSI se află pe primul loc, după volumul transferurilor de mijloace băneşte, CSI cedează în favoarea ţărilor din Restul Lumii. În special această diferenţă este foarte pronunţată la capitolul Transferurile migraţilor – transferurile efectuate de persoane ce se află la muncă peste hotare o perioada mai mare de un an. Aceasta demonstrează că persoanele plecate la muncă în ţările CSI preferă să stea acolo mai puţin timp, aceasta fiind posibil şi datorită costurilor de migrare relativ mai reduse comparativ cu ţările din Restul Lumii, în timp ce persoanele plecate la muncă în ţările RL, unde costurile sunt mai mari, dar şi câştigurile, şi persoanele sunt nevoite să stea o perioadă mai îndelungată (uneori şi perioada de acomodare fiind mai mare).

Bibliografie

Anghelache, Constantin (1998) Statistică. Teorie şi aplicaţii, ed. Economica, Bucureşti.

Brown, Lester (2002) *Starea lumii*-2002. Bucureşti, Editura Tehnică,

International Migration 2002 – United Nations Population Division. Department of Economic and Social Affairs,

Branaşco, Natalia (2002) Consecinţele social-economice ale migrării forţei de muncă, in Simpozionul internaţional al tinerilor cercetători, Ediţia a V-a (19-20 aprilie 2007), Chiţinău, p.141-142**.**

Dumitru, Dan (1998) *Forţa de muncă în lume*. Bucureşti, Editura Conphys,

Uvalic M. (2006) Trade in Southeastern Europe: recent trends and some policy implications, *The European journal of comparative economics*, vol.3

Banca Naţională a Moldovei, www.bnm.md

Biroul Naţional de Statistică, www.statistica.md

Balanţa de Plăţi a Republicii Moldova, a. 1997-2006

UTILIZAREA DEPOZITELOR DE DATE ÎN ADOPTAREA DECIZIILOR LEGATE DE POLITICA DE VÂNZĂRI

■

Mihai PĂUNICĂ
Profesor universitar doctor
Eugeniu ȚURLEA
Profesor universitar doctor
Florinel SGÂRDEA
Conferențiar universitar doctor
Aurelia ŞTEFĂNESCU
Conferențiar universitar doctor
Marian Liviu MATAC
Asistent universitar drd.
Academia de Studii Economice, Bucureşti
Alexandru MANOLE
Lector universitar drd.
Universitatea ARTIFEX, Bucureşti

Rezumat. *Una dintre cele mai stringente probleme legate de activitatea managerială este previzionarea nivelului cererii (în vederea fundamentării structurii producției ce va fi fabricată în perioada următoare) şi a prețurilor (managerii este necesar să cunoască nivelul maxim de preț în care să se încadreze cu costurile şi cu marja de profit). Una dintre sursele de informații pentru manageri este analiza economico-financiară a cifrei de afaceri. Aplicarea metodologiei analizei economico-financiare beneficiază de un real suport atunci când se folosesc aplicații ale tehnologiei informației. Evoluția sistemelor informatice moderne de asistare a deciziei bazate pe depozite de date permite integrarea metodelor şi modelelor de analiză economico-financiară pentru prelucrarea datelor.*

Cuvinte cheie: depozit de date; dimensiune; analiză.

Clasificare REL: 14G

■

1. Introducere

Una dintre cele mai stringente probleme legate de activitatea managerială este previzionarea nivelului cererii (în vederea fundamentării structurii producției ce va fi fabricată în perioada următoare) şi a prețurilor (managerii este necesar să cunoască nivelul maxim de preț în care să se încadreze cu costurile şi cu marja de profit). Nivelul de informare a managerilor asupra problemelor pentru care sunt chemați să acționeze influențează decisiv calitatea şi performanțele deciziilor adoptate. De la caz la caz, fie există

un deficit de informaţie, fie informaţiile sunt suficiente, dar obţinerea lor este dificilă (surse eterogene, informaţii slab structurate).

De aceea, se impune ca managerii, atunci când colectează informaţii, să ia în considerare toate sursele disponibile, din interiorul sistemului informaţional al firmei sau din afara acestuia. La fel de importante sunt procesele care oferă suport pentru prelucrarea informaţiilor, principalul scop al acestora reprezentându-l eficientizarea fluxului informaţional.

Analiza economico-financiară reprezintă una dintre cele mai importante surse de informaţii despre activitatea unei firme, iar aceste informaţii sunt cel mai adesea utilizate în procesul de adoptare a deciziilor. O decizie este cu atât mai corectă cu cât managerii responsabili de adoptarea deciziilor respective sunt mai bine informaţi asupra situaţiei respective. Iar analiza economico-financiară este sursa principală de informaţii în acest sens.

Depozitele de date completează informatizarea organizaţiilor, alături de sistemele informatice tranzacţionale. Rolul depozitelor de date este de a stoca date preluate din restul sistemelor informatice, în vederea analizării acestora prin diverse mijloace. Depozitele de date constituie „coloana vertebrală” a sistemelor de asistare a deciziei bazate pe sinteza şi analiza datelor, sau altfel spus, depozitele de date conţin „materia primă” pentru sistemele de asistare a deciziei bazate pe sinteza şi analiza datelor.

Analiza economico-financiară oferă posibilitatea diagnosticării fiecărui aspect din activitatea firmei, printr-un sistem de indicatori specifici. Metodologia de analiză impune în primul rând calcularea valorilor acestor indicatori şi interpretarea valorilor lor (putem vorbi în acest stadiu de o analiză statică). Majoritatea indicatorilor însă pot fi analizaţi şi prin prisma evoluţiei lor în timp, evoluţie care poate fi explicitată prin influenţele pe care alţi indicatori le manifestă. Există în acest sens un mare număr de modele de analiză care pun în relaţie evoluţia unui indicator – efect cu evoluţia unuia sau mai multor indicatori – factori de influenţă sau în ultimă instanţă, cauze.

Pe baza acestor considerente, putem afirma că modelele de analiză încearcă descompunerea unui efect în mai multe cauze, cauze care la rândul lor pot deveni efecte în cadrul altor modele de analiză. Acest principiu se regăseşte şi în modelarea dimensională, prin structura relaţiilor de tip părinte – copil între dimensiunile unui depozit de date.

Principalele metode de analiză economico-financiară (metoda balanţieră şi metoda factorială) au la baza modelelor care le folosesc principiul defalcării întregului în părţi componente, acelaşi care stă la baza agregării datelor în cadrul depozitelor de date.

Aceste similitudini permit crearea unei imagini favorabile despre rolul pe care depozitele de date îl pot juca în sprijinirea activităţii de analiză economico-financiară: depozitele de date pot degreva personalul însărcinat cu aceste activităţi de realizarea calculelor (uneori laborioase), permiţându-le să se concentreze asupra celei mai importante părţi a analizei: interpretarea rezultatelor.

Pe de altă parte, una dintre problemele asociate depozitelor de date este capacitatea de a produce informaţii pe baza datelor (Inmon, 2005). Modelele şi metodele analizei economico-financiare se constituie într-un set de instrumente care permit, pe de o parte, definirea structurii, modelului dimensional pentru un depozit de date (în funcţie de cerinţele modelelor de analiză care se intenţionează a fi folosite), iar, pe de altă parte, exploatarea datelor încărcate în depozitele de date (utilizarea instrumentelor software pentru depozite de date în conformitate cu cerinţele metodologiei de analiză respective). Acest ultim considerent oferă o soluţie la problema prezentată de William Inmon.

2. Modele de analiză a cifrei de afaceri care furnizează date utile în adoptarea deciziilor legate de politica de vânzări

Un prim model de analiză a cifrei de afaceri se bazează pe metoda substituirii în lanţ şi urmăreşte identificarea relaţiilor dintre cifra de afaceri şi cantităţile (q_i), respectiv preţurile de vânzare (p_i). Modelul se bazează pe formula: $CA = \sum_{i=1}^{n} q_i \times p_i$

unde

q_i – cantitatea vândută din produsul/serviciul *i*;

p_i – preţul mediu de vânzare, fără TVA, al produsului/serviciului *i*.

Modelul se exploatează parcurgând următoarele etape:

- determinarea variaţiei cifrei de afaceri:

$$\Delta CA = CA_1 - CA_0 = Q_1 \times \overline{p_1} - Q_0 \times \overline{p_0}$$

- determinarea influenţei cantităţii vândute:

$$\Delta CA_q = Q_1 \times \overline{p_0} - Q_0 \times \overline{p_0}$$

- determinarea influenţei preţului de vânzare mediu:

$$\Delta CA_{pm} = Q_1 \times \overline{p_1} - Q_1 \times \overline{p_0}$$

- determinarea influenţei structurii producţiei vândute:

$$\Delta CA_{qs} = Q_1 \times \overline{p_{rec}} - Q_1 \times \overline{p_0}$$

unde $\overline{p_{rec}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} g_{i1} \times p_{i0}}{100}$

- determinarea influenţei preţului de vânzare pe produs:

$$\Delta CA_p = Q_1 \times \overline{p_1} - Q_1 \times \overline{p_{rec}}$$

În urma aplicării acestui model, se disting influenţele pe care modificarea cantităţilor vândute şi modificarea preţurilor de vânzare le au asupra evoluţiei cifrei de afaceri.

Datorită corelaţiei dintre valoarea cifrei de afaceri, cantităţile de produse vândute şi preţurile de vânzare, respectiv $CA = \sum_{i=1}^{n} q_i \times p_i$, se poate afirma că atât factorul cantitate q, cât şi factorul preţ p sunt direct proporţionali cu cifra de afaceri.

Prin urmare, valorile matematice cu semn „+” ale influenţelor celor doi factori se vor aprecia ca fiind influenţe favorabile asupra modificării cifrei de afaceri, în timp ce valorile matematice cu semn „–„ vor fi interpretate ca influenţe negative.

De asemenea, o altă interpretare se poate face comparând între ele valorile influenţelor celor doi factori. Dacă valoarea influenţei factorului cantitate este mai mare, acest lucru reflectă o situaţie favorabilă pentru poziţia firmei în raport cu piaţa (pieţele) de desfacere pe care acţionează, deoarece indică o creştere a cererii pentru produsele firmei. Analizând evoluţia cererii şi la nivelul cantităţilor de produse vândute (conform metodologiei de analiză a dinamicii şi structurii cifrei de afaceri), se pot obţine în plus informaţii utile despre cerinţele pieţei firmei.

Dacă în schimb cea mai mare pondere în evoluţia cifrei de afaceri o deţine influenţa factorului preţ, cu cât ecartul între valoarea acestei influenţe şi valoarea influenţei factorului cantitate ($\Delta CA_p - \Delta CA_q$) este mai mare, cu atât este necesar să se acorde o atenţie mai mare politicilor de marketing, astfel încât să se asigure creşterea pe viitor şi a cererii pentru produsele firmei (şi, implicit, creşterea vânzărilor). Acest considerent trebuie luat în calcul şi datorită faptului că evoluţia crescătoare a preţurilor de vânzare nu este un fenomen de natură să genereze stabilitate pentru evoluţia activităţii comerciale a firmei, nefiind un fenomen perpetuu. Conform corelaţiilor dintre cerere, ofertă şi preţ, un nivel prea ridicat al preţului de vânzare va conduce la un moment dat la scăderea cererii. Într-o atare situaţie, pentru a menţine cifra de afaceri la acelaşi nivel sau cel puţin pentru a preveni scăderea semnificativă a acestui indicator firma poate recurge la soluţia majorării preţurilor, dar

această soluţie oferă un risc ridicat şi şanse de succes reduse – cererea este posibil să scadă în continuare.

Factorul *structura producţiei vândute* arată modificările în structura producţiei, astfel: dacă valoare influenţei sale este pozitivă, se poate afirma că a crescut ponderea produselor mai scumpe în totalul vânzărilor, concomitent cu diminuarea ponderii produselor mai ieftine. Valoarea negativă a influenţei acestui factor indică situaţia inversă: a crescut ponderea vânzărilor la produsele mai ieftine, în timp ce ponderea vânzărilor pentru produsele mai scumpe a scăzut.

Exemplu:

Pentru o firmă ce desface elemente de securitate auto se cunosc următoarele date:

Nr. crt.	Indicator	2005	2006	Evoluţia absolută
1.	Cifra de afaceri	11.639.468,00	16.671.341,00	5.031.873,00
2.	Preţul mediu	401	350	
3.	Preţul mediu recalculat	-	324	

- evoluţia cifrei de afaceri:

$\Delta CA = CA_1 - CA_0 = 5.031.873{,}00$ lei

- influenţa cantităţii vândute:

$\Delta CA_q = 5.727.491{,}38$ lei

- influenţa preţului mediu de vânzare:

$\Delta CA_{pm} = -695.618{,}38$ lei

Din care:

i. influenţa modificării structurii producţiei vândute:

$\Delta CA_{qs} = -1.725.922{,}99$ lei

ii. influenţa modificării preţurilor pe produse:

$\Delta CA_p = 1.030.304{,}61$ lei

Pe baza principiului de interpretare anterior enunţat, rezultatele pot fi interpretate astfel:

- cea mai semnificativă influenţă a manifestat-o factorul „cantitatea de produse vândute", care a determinat creşterea cifrei de afaceri cu 5.727.491,38 lei, o valoare de 1,14 ori mai mare decât evoluţia totală a cifrei de afaceri;
- modificarea structurii producţiei vândute a determinat scăderea cu 1.725.922,99 lei a cifrei de afaceri. Această valoare indică faptul că a crescut ponderea produselor mai ieftine în totalul vânzărilor, concomitent cu reducerea ponderii produselor vândute la preţuri mai mari. Valoarea influenţei este semnificativă faţă de evoluţia totală a cifrei de afaceri (34%, în valori absolute);
- modificarea preţurilor pe produse a acoperit parţial (în proporţie de aproape 60%) influenţa factorului anterior prezentat, determinând creşterea cu 1.030.304,61 lei a cifrei de afaceri (valoare ce reprezintă 20% faţă de evoluţia totală a cifrei de afaceri).

Un alt model urmăreşte analiza dinamicii şi structurii cifrei de afaceri, se bazează pe metoda balanţieră şi presupune defalcarea veniturilor incluse în cifra de afaceri în funcţie de provenienţa lor (magazine, produse, clienţi etc.) şi analiza dinamicii acestora, conform unei metodologii ale cărei etape sunt prezentate în continuare:

a) identificarea surselor de venituri care contribuie la formarea cifrei de afaceri;

b) clasificarea acestor surse de venit (în funcţie de diverse criterii, cum ar fi aria geografică în care s-au obţinut veniturile respective, produsele şi categoriile de produse care au generat venituri, structurile organizatorice ale firmei – magazine sau echipe/agenţi de vânzări etc.);
c) determinarea sensului şi valorii cu care a evoluat fiecare categorie de venit (influenţa asupra evoluţiei cifrei de afaceri);
d) interpretarea rezultatelor.

Suma influenţelor astfel determinate reprezintă evoluţia cifrei de afaceri totale.

Formula generică a modelelor de analiză folosite se prezintă astfel:

$CA = \sum_{i=1}^{n} V_i$: formula reflectă formarea cifrei de afaceri totale (V_i: venitul individual corespunzător unui singur criteriu de clasificare).

$\Delta CA = \sum_{i=1}^{n} \Delta V_i$: evoluţia cifrei de afaceri se formează prin însumarea evoluţiilor veniturilor individuale V_i.

Odată determinate CA, V_i, ΔCA, ΔV_i, rezultatele obţinute se pot interpreta având în vedere următoarele considerente generale:

- valorile ΔCA, ΔV_i se interpretează în concordanţă cu sensul lor matematic, adică valorile matematic pozitive se constituie ca influenţe economice benefice (creşterea veniturilor);
- valoarea influenţei fiecărui venit (ΔV_i) se poate compara cu evoluţia cifrei de afaceri, rezultând o imagine asupra gradului de bonitate a activităţii care a generat venitul respectiv;
- dacă sursele de venituri pot fi ordonate astfel încât să se reflecte importanţa relativă a fiecărei surse în ansamblul firmei (un criteriu de ordonare în acest sens îl reprezintă resursele consumate de sursele respective, de exemplu un produs A poate fi considerat mai important decât un produs B dacă publicitatea pentru A este mai complexă/costisitoare decât publicitatea realizată pentru B, sau un magazin X poate fi considerat mai important ca un magazin Y dacă vadul comercial al magazinului X este mai bun ca vadul celuilalt magazin) se poate verifica dacă există o concordanţă între nivelul de importanţă al sursei şi influenţa acesteia asupra evoluţiei cifrei de afaceri;
- ordonarea valorilor influenţelor permite extragerea unor concluzii de genul „care produse/servicii/magazine au înregistrat cele mai bune evoluţii”, „care produse/servicii/magazine au înregistrat cele mai slabe evoluţii”.

Interpretarea valorilor generate de analiza dinamicii şi structurii cifrei de afaceri oferă un volum mare de informaţii (acesta este direct proporţional cu numărul criteriilor ce permit clasificarea surselor de venit şi cu numărul surselor), care formează o bază solidă pentru adoptarea deciziilor în ceea ce priveşte politicile comerciale ale firmei şi nu numai.

3. Modelul unui depozit de date pentru analiza cifrei de afaceri

Ne propunem analiza dinamicii şi structurii şi analiza factorială cifrei de afaceri a unei firme, în funcţie de magazinele sale. Pentru aceasta, am construit o bază de date multidimensională cu structura prezentată în figura 1. Sistemul utilizează ca suport SQL Server 2005 Analysis Services, datele sunt extrase cu ajutorul limbajului MDX. Pentru prezentarea informaţiilor am utilizat SQL Server Reporting Services.

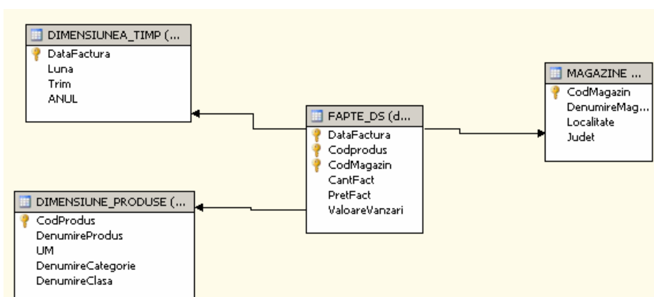


Figura 1. Modelul bazei de date multidimensionale ANALIZA_VANZARI

Ierarhia dimensiunii *MAGAZINE* permite analiza cifrei de afaceri pe localităţi şi apoi defalcat pe magazinele din fiecare localitate.

a. Analiza în funcţie de localităţi

Interogarea următoare permite extragerea datelor referitoare la evoluţia cifrei de afaceri pe localităţi:

```
WITH MEMBER [DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[DINAMICA 2005] AS
[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2005]-[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2004]
MEMBER [DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[DINAMICA 2006] AS
[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2006]-[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2005]
SELECT {[MEASURES].[VALOARE VANZARI]} ON COLUMNS,{[MAGAZINE].[LOCALITATE].
[LOCALITATE].MEMBERS} ON ROWS,{[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2004],[DIMENSIUNEA
TIMP].[ANUL].[2005],[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[DINAMICA 2005],[DIMENSIUNEA
TIMP].[ANUL].[2006],[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[DINAMICA 2006]} ON PAGES
FROM [cubANALIZA_DS_CA]
```

Datele sunt prezentate în raportul din figura 2:

	2004	2005	2006	DINAMICA 2005	DINAMICA 2006
Bucuresti	20,350,630.84	19,769,353.19	39,393,152.46	-581,277.65	19,623,799.27
Pitesti	420,710.92	1,625,014.08	7,546,731.43	1,204,303.16	5,921,717.35

Figura 2. Structura şi evoluţia cifrei de afaceri în funcţie de dimensiunea geografică

Ştiind că în anul 2005 cifra de afaceri a fost cu 623.025,51 lei mai mare faţă de valoarea din 2004, creşterea se datorează faptului că a crescut valoarea vânzărilor din Piteşti (cu 1.204.303,16 lei – de aproape 2 ori mai mare faţă de evoluţia cifrei de afaceri), în timp ce valoarea vânzărilor din Bucureşti s-a diminuat cu 581.277,65 lei.

În 2006, creşterea cu 25.545.516,62 lei a cifrei de afaceri se datorează în proporţie de 76,82% creşterii (de aproape 2 ori, cu 19.623.799,27 lei) vânzărilor realizate în Bucureşti, respectiv în proporţie de 23,18% creşterii cu 5.921.717,35 lei (de 4,6 ori) a vânzărilor din Piteşti.

Evoluţiile în structura pe localităţi a cifrei de afaceri pot fi prezentate şi prin intermediul unui sistem de grafice de structură.

b. Analiza în funcţie de magazine

Interogarea următoare permite extragerea din depozitul de date a datelor care descriu structura şi evoluţia cifrei de afaceri în funcţie de localităţi şi magazine:

```
WITH MEMBER [DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[DINAMICA 2005] AS
[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2005]-[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2004]
MEMBER [DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[DINAMICA 2006] AS
[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2006]-[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2005]
SELECT {[MEASURES].[VALOARE VANZARI]} ON COLUMNS,
DRILLDOWNLEVEL({[MAGAZINE].[Hierarchy].[Localitate].MEMBERS}) ON ROWS,
{[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2004],[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2005],[DIMENSIUNEA
TIMP].[ANUL].[DINAMICA 2005],[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[2006],[DIMENSIUNEA TIMP].
[ANUL].[DINAMICA 2006]} ON PAGES
FROM [cubANALIZA_DS_CA]
```

Datele rezultate în urma interogării anterioare sunt prezentate în raportul din figura 3:

		2004	2005	2006	DINAMICA 2005	DINAMICA 2006
⊟ Bucuresti		20,350,630.84	19,769,353.19	39,393,152.46	-581,277.65	19,623,799.27
	Bucuresti Brancoveanu	1,959,962.87	5,537,290.13	17,274,420.72	3,577,327.26	11,737,130.59
	Bucuresti Grozavesti	272,420.47	1,121,323.20	1,838,388.74	848,902.73	717,065.54
	Bucuresti Militari	799,309.71	1,860,446.49	8,926,137.74	1,061,136.78	7,065,691.25
	Bucuresti Obor	12,118,444.52	5,051,804.91	7,574,294.24	-7,066,639.61	2,522,489.33
	Bucuresti Stefan cel Mare	3,160,069.92	2,840,790.40	465,286.24	-319,279.52	-2,375,504.16
	Bucuresti Tineretului	2,040,423.35	3,357,698.06	3,314,624.78	1,317,274.71	-43,073.28
⊟ Pitesti		420,710.92	1,625,014.08	7,546,731.43	1,204,303.16	5,921,717.35
	Pitesti Bascov		12,794.88	4,935,209.43	12,794.88	4,922,414.55
	Pitesti Prundu	420,710.92	1,612,219.20	2,611,522.00	1,191,508.28	999,302.80

Figura 3. Structura şi evoluţia cifrei de afaceri în funcţie de dimensiunea geografică (localităţi şi magazine)

În anul 2005 faţă de 2004, vânzările pentru oraşul Bucureşti s-au diminuat cu 581.277,65 lei. Cel mai important factor care a influenţat această valoare a fost scăderea cu 7.066.639,61 lei a vânzărilor magazinului „*Obor*" (în procente, o diminuare cu aproape 59%), iar valoarea influenţei este de peste 12 ori mai mare decât evoluţia vânzărilor corespunzătoare oraşului.

De asemenea, o evoluţie defavorabilă s-a înregistrat şi în cazul magazinului „*Ştefan cel Mare*", unde vânzările au fost, în 2005, mai mici cu 319.279,52 lei (în procente, cu 11%) faţă de 2004. Această evoluţie reprezintă 54,9% din evoluţia vânzărilor pentru Bucureşti.

Pentru celelalte magazine din Bucureşti, valoarea desfacerilor a crescut, astfel:

- vânzările magazinului *Brâncoveanu* au crescut cu 182% faţă de 2004 (în valori absolute, 3.577.327,26 lei), dinamica vânzărilor magazinului este de aproximativ 6,15 ori mai mare decât dinamica vânzărilor la nivelul oraşului;
- pentru magazinul *Tineretului*, valoarea vânzărilor a fost în 2005 cu 64% (adică 1.317.274,71 lei) mai mare faţă de 2004. Valoarea evoluţiei magazinului este de peste 2 ori mai mare decât evoluţia vânzărilor oraşului;
- în magazinul *Militari* vânzările au crescut cu 132% (în valori absolute, 1.061.136,78 lei) faţă de 2004. Valoarea dinamicii este de aproape două ori mai mare decât dinamica vânzărilor pentru Bucureşti;
- cea mai mică evoluţie crescătoare s-a înregistrat pentru magazinul *Grozăveşti* (848.902,73 lei, o creştere de 4,11 ori faţă de 2004).

În oraşul Piteşti, deschiderea în 2005 a unui magazin în zona *Bascov* a influenţat favorabil creşterea vânzărilor la nivelul oraşului (cu 1,06% adică 12.794,88 lei). Vânzările magazinului *Prundu* au crescut de aproape patru ori (mai exact de 3,8 ori), influenţând creşterea vânzărilor pe oraş cu 1.191.508,28 lei.

În anul 2006, vânzările din Bucureşti au crescut cu 19.623.799,27 lei. Cea mai importantă influenţă a reprezentat-o creşterea vânzărilor magazinului *Brâncoveanu*, cu 11.737.130,59 lei, valoare care reprezintă 59,8% din dinamica totală a vânzărilor pe oraş.

Vânzările din magazinul *Militari* au continuat evoluţia din anul precedent. Valoarea desfacerilor a crescut cu 7.065.691,25 lei (o creştere de 4,8 ori), reprezentând 36% din valoarea vânzărilor pe Bucureşti.

O altă evoluţie pozitivă se înregistrează în cazul magazinului *Obor*, pentru care valoarea desfacerilor a crescut cu 2.522.489,33 lei (cu aproape 50 de procente). Faţă de valoarea dinamicii vânzărilor pe întregul oraş, dinamica magazinului reprezintă 12,85%. Magazinul *Grozăveşti* a înregistrat o creştere cu 64% a valorii vânzărilor, ceea ce reprezintă 3,65% din evoluţia vânzărilor totale pe Bucureşti.

Pentru magazinul *Tineretului* s-a constatat o uşoară diminuare, cu 1,28% (43.073,28 lei), valoare nesemnificativă faţă de evoluţia vânzărilor pe oraş.

În ceea ce priveşte magazinul *Ştefan cel Mare*, situaţia s-a agravat (deoarece vânzările au scăzut la 16% faţă de valoarea din 2005). De asemenea, faptul că valoarea dinamicii vânzărilor (de 2.375.504,16 lei) reprezintă mai mult de 10% din dinamica vânzărilor din Capitală este de natură să îngrijoreze factorii de decizie din firmă.

Pentru magazinele din Piteşti, situaţia s-a inversat faţă de cea înregistrată în anul 2005. Astfel, pentru magazinul *Bascov* s-a înregistrat o creştere de 4.935.209,43 lei (vânzările din 2006 sunt de 385 ori mai mari faţă de cele din 2005 – a nu se uita că magazinul a fost deschis în cursul anului 2005). Magazinul *Prundu* a contribuit cu 999.302,80 lei la creşterea vânzărilor oraşului, corespunzător unei creşteri de 61,98% a valorii desfacerilor.

c. Analiza factorială a cifrei de afaceri după cantităţi şi preţuri

Pentru aplicarea acestei metodologii de analiză, datele necesare sunt stocate în depozitul de date *ANALIZA_VANZARI.*

Cel mai eficient instrument pentru aplicarea modelului de analiză a cifrei de afaceri în funcţie de cantităţile şi preţurile de vânzare este procesorul de tabele EXCEL.

Datele necesare pot fi extrase din cub, cu ajutorul unei interogări MDX:

```
WITH MEMBER [MEASURES].[CANT TOTAL] AS
IIF(ISEMPTY(SUM([MEASURES].[CANT FACT])),0,SUM([MEASURES].[CANT FACT]))
MEMBER [MEASURES].[PRET MEDIU] AS
IIF(ISEMPTY([MEASURES].[VALOARE VANZARI]/ [MEASURES].[CANT FACT]),0,
[MEASURES].[VALOARE VANZARI]/ [MEASURES].[CANT FACT])
MEMBER [MEASURES].[VALOARE VANZARE] AS IIF(ISEMPTY([MEASURES].[VALOARE VANZARI]),0,[MEASURES].[VALOARE
 VANZARI])
SELECT {[MEASURES].[VALOARE VANZARE],[MEASURES].[CANT TOTAL],[MEASURES].[PRET MEDIU]} ON COLUMNS,
{[DIMENSIUNE PRODUSE].[Hierarchy].[Denumire Produs].MEMBERS} ON ROWS,
{[DIMENSIUNEA TIMP].[ANUL].[ANUL].MEMBERS} ON PAGES
FROM [cubANALIZA_FACTORIALA_CA_QP]
```

Interogarea extrage din cub, pentru fiecare produs, cantităţile totale vândute, preţurile medii de vânzare, valoarea totală a vânzărilor, pe fiecare produs, în fiecare an. Pe baza interogării am construit raportul prezentat în figura 4.

Raportul poate fi exportat în EXCEL, structura rămânând aceeaşi (fiecare celulă a raportului devine o celulă a foii de calcul EXCEL).

În continuare, folosind formulele şi funcţiile EXCEL se pot efectua calculele necesare aplicării modelului de analiză. Structura foii de calcul prelucrată este prezentată în figura 4 (din motive de spaţiu, figura reflectă doar datele pentru anii 2005 şi 2006).

			2004			2005			2006		
			Valoare Vanzari	Cantitate	Pret mediu	Valoare Vanzari	Cantitate	Pret mediu	Valoare Vanzari	Cantitate	Pret mediu
Materiale auxiliare finisaje	Adezivi	Adeziv de constructii rapid	694,397.09	195	3,561.01	700,704.00	2509	311.19	1,370,330.21	3569	303.95
		Adeziv pentru faianta si gresie, interior	89,858.67	34	2,642.90	527,127.39	1621	325.19	1,870,413.42	5593	334.42
		Adeziv pentru faianta si gresie, interior si exterior	3,606,028.00	280	12,878.67	2,383,623.53	1204	1,979.75	4,731,625.96	2400	1,971.51
		Adeziv pentru marmura	2,117,929.17	161	13,154.84	1,906,278.40	896	2,127.54	2,364,073.97	1114	2,122.15
		Adeziv pentru placi portelanate,interior	158,828.58	54	2,941.27	935,204.27	2096	446.19	1,644,043.66	3674	447.40
		Adeziv pentru placi portelanate,interior si exterior	2,396,561.51	182	13,167.92	1,506,262.40	800	1,902.83	2,457,551.70	1219	2,016.04
	Gleturi	Extraglet IPSOS pentru finisaje	384,516.71	27	14,241.36	412,898.63	191	2,161.77	464,974.83	212	2,193.28
		Glet de perete	1,902,012.97	87	21,862.22	1,265,935.80	380	3,331.41	516,550.40	160	3,228.44
		Glet ULTRAFIN pe baza de ciment	0.00	0	0.00	0.00	0	0.00	2,902,337.42	8053	360.40
		Glet ULTRAFIN pe baza de ipsos	0.00	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0	0.00
		Superglet IPSOS	0.00	0	0.00	0.00	0	0.00	1,055,525.13	2989	353.14
	Vopsele	Vopsea lavabila de fatada	1,986,686.60	240	8,277.86	1,747,793.73	1394	1,253.80	373,921.60	320	1,168.51
		Vopsea lavabila de interior	205,637.20	102	2,016.05	389,044.45	1301	299.65	1,175,945.10	3890	302.30
		Vopsea lavabila de interior SUPER	0.00	0	0.00	388,106.24	992	391.24	827,504.37	2067	400.34
		Vopsea semilavabila de exterior	776,940.71	129	6,022.86	333,064.10	351	948.90	249,519.95	266	938.04
		Vopsea semilavabila de interior	0.00	0	0.00	367,094.25	285	1,288.05	8,862,219.20	7360	1,204.11
Materiale finisaje	Faianta	Faianta 16.5 x 16.5 mm verde deschis	74,706.59	21	3,557.46	160,128.32	288	556.00	495,797.71	1010	490.89
		Faianta albastru	61,516.56	28	2,197.02	247,929.60	576	430.43	474,222.27	1166	406.71
		Faianta bej	0.00	0	0.00	319,292.05	861	370.84	775,764.71	2173	357.00
		Faianta maron	0.00	0	0.00	359,574.40	960	374.56	1,116,874.46	3078	362.86
		Faianta maron inchis	0.00	0	0.00	250,496.32	480	521.87	139,145.60	320	434.83
	Gresie	Gresie 333 x 333 mm albastru	0.00	0	0.00	549,915.52	736	747.17	708,100.67	954	742.24
		Gresie 333 x 333 mm bej	970,541.60	200	4,852.71	1,628,454.85	2185	745.29	4,365,356.80	5280	826.77
		Gresie 333 x 333 mm maron	4,526,652.20	900	5,029.61	212,356.35	285	745.11	396,036.00	534	741.64
		Gresie 333 x 333 mm maron-inchis	0.00	0	0.00	345,010.56	480	718.77	820,746.87	1166	703.90
		Gresie 333 x 333 mm verde deschis	86,821.49	21	4,134.36	937,372.80	1536	610.27	1,359,934.78	2280	596.46
	Parchet	Parchet Alun Click2Click 6mm	49,901.25	14	3,564.38	428,413.14	860	498.15	1,035,445.21	2077	498.53
		Parchet Alun Prestige 12 mm	429,487.38	105	4,090.36	888,760.32	1440	617.19	398,064.98	636	625.89
		Parchet Cires Click2Click 6 mm	229,228.51	77	2,976.99	193,573.12	448	432.08	410,522.54	849	483.54
		Parchet Cires Prestige 8 mm	0.00	0	0.00	881,343.48	2130	413.78	705,784.95	1549	455.64
		Parchet Fag Prestige 8 mm	23,000.89	7	3,297.27	409,832.32	800	512.29	515,030.60	1060	485.80
		Parchet Stejar Click2Click 6mm	0.00	0	0.00	557,896.05	1520	367.04	2,356,518.66	7038	334.83

Figura 4. Cantităţile şi preţurile medii de vânzare în perioada 2004-2006

Pentru anul 2005, rezultatul prelucrărilor este prezentat în tabelul următor:

Analiza 2005 faţă de 2004		
Cifra de afaceri	20.771.341,76	21.394.367,27
Cifra de afaceri recalculată	0	118.118.596,15
Cifra de afaceri la preţ recalculat	0	5.135.537,94
Influenţa cantităţii vândute	0	97.347.254,39
Influenţa modificării producţiei	0	-112.983.058,21
Influenţa modificării preţului mediu pe produs	0	16.258.829,33
Total influenţe	0	623.051,51

În anul 2005, creşterea cantităţilor vândute a condus la creşterea cifrei de afaceri cu 97.347.254,39 lei. Această valoare este de peste 4 ori mai mare atât faţă de valoarea cifrei de afaceri din 2004, cât şi faţă de cifra de afaceri din 2005 şi reflectă o influenţă pozitivă. De asemenea, creşterea preţurilor medii de vânzare pe produs a determinat creşterea cu 16.258.829,33 lei, valoare care este de 26 de ori mai mare faţă de evoluţia cifrei de afaceri.

Singurul factor care a influenţat negativ evoluţia cifrei de afaceri a fost structura producţiei vândute (comportamentul acestui factor în contextul modelului a fost prezentat într-o secţiune anterioară), care a provocat diminuarea cu 112.983.058,21 lei a indicatorului principal.

Pentru anul 2006, datele prelucrate sunt prezentate în tabelul următor:

Analiza 2006 faţă de 2005		
Cifra de afaceri	21.394.367,27	46.939.884,00
Cifra de afaceri recalculată	0	53.517.398,09
Cifra de afaceri la preţ recalculat	0	43.232.318,76
Influenţa cantităţii vândute	0	32.123.030,82
Influenţa modificării producţiei	0	10.285.079,33
Influenţa modificării preţului mediu pe produs	0	3.707.565,24
Total influenţe	0	25.245.516,73

În anul 2006, comparativ cu 2005, cantitatea totală de produse vândute a înregistrat o creştere, ceea ce a condus la creşterea cu 32.123.020,93 lei a cifrei de afaceri. Această valoare (mai mare decât modificarea cifrei de afaceri) indică o situaţie deosebit de favorabilă pentru activitatea firmei considerate – creşterea cererii pentru produsele firmei.

Structura producţiei vândute s-a modificat, generând o scădere cu 6.577.498,93 lei a cifrei de afaceri. Aceasta înseamnă că s-a diminuat ponderea produselor mai scumpe în totalul vânzărilor, iar ponderea produselor cu preţuri mai mici a crescut. Analizându-se vânzările pe fiecare produs (cantităţi şi preţuri), se poate determina care dintre produse au determinat această evoluţie negativă şi se pot adopta măsuri care să corecteze această situaţie. Evoluţia preţurilor pe produse a condus la o creştere a cifrei de afaceri cu 3.707.572,62 lei (14,51% faţă de evoluţia totală a cifrei de afaceri).

Concluzii

Considerăm că performanţele depozitelor de date combinate cu potenţialul informaţional al modelelor de analiză economică şi cu cele mai noi tehnici ale instrumentelor Business Intelligence oferă un real suport în derularea proceselor decizionale. Sistemul informatic prezentat în lucrare reprezintă propunerea autorilor de valorificare a tehnicilor analizei economico-financiare pentru a exploata cu maximum de eficienţă, din punct de vedere informaţional, datele disponibile în sistemele informatice tranzacţionale ale firmei analizate. Construirea sistemului informatic se bazează pe cercetările întreprinse de autori şi pe experienţa acumulată în utilizarea instrumentelor de analiză şi Business Intelligence ale Microsoft, pe experienţa dobândită în domeniul analizei economico-financiare, precum şi pe studiul documentaţiei prezentate în bibliografie.

Pentru rapoarte, am ataşat interogarea MDX corespunzătoare, pentru a ilustra modul de preluare din depozitul de date a valorilor indicatorilor aplicabili în cadrul unui model. Fiecare raport este însoţit de interpretarea rezultatelor prezentate, reflectând principiile de analiză descrise.

Bibliografie

Anghelache, C. S., Manole, A. – „Implementarea sistemului software ERP la nivelul unei firme”, *Economistul* nr. 2056 (3082), 06.02.2006

Inmon, W. H. (2005) *Building the Data Warehouse,* Fourth Edition, Wiley & Sons,

Manole, A. *Modelul unui sistem informatic cu depozit de date pentru analiza cifrei de afaceri,* Revista *Economie Teoretică şi Aplicată*, nr. 493/03.06.2006

Misner, S.T. (2005) *Microsoft SQL Server 2005 Reporting Services Step by Step,* Microsoft Press, Redmond

Popa, Gh., Manole, A. „Procesarea datelor multidimensionale prin utilizarea limbajului MDX”, *Analele Universităţii Titu Maiorescu, Seria „Ştiinţe Economice”*, 2005

Popa, Gh., Udrică, M., Manole A., Vasilciuc, B., Gârba, M. (2006). *Microsoft SQL Server,* Editura Economică, Bucureşti

Robu V., şi colectiv, „Analiza economico-financiară”, www.ase.ro

TEOIRE ŞI METODĂ ÎN ÎMBUNĂTĂŢIREA FINANŢĂRII INSTITUŢIILOR DE ÎNVĂŢĂMÂNT SUPERIOR

■

Mihai PĂUNICĂ
Profesor universitar doctor
Eugeniu ŢURLEA
Profesor universitar doctor
Florinel SGÂRDEA
Conferenţiar universitar doctor
Aurelia ŞTEFĂNESCU
Conferenţiar universitar doctor
Marian Liviu MATAC
Asistent universitar drd.
Academia de Studii Economice, Bucureşti
Alexandru MANOLE
Lector universitar drd.
Universitatea ARTIFEX, Bucureşti

Rezumat. *Învăţământul superior este organizat în universităţi publice sau private care au caracter nonprofit, sunt apolitice şi promovează învăţământul şi cercetarea ca bunuri publice. Universitatea are ca misiune crearea, transmiterea şi valorificarea cunoaşterii. În acest sens, ea promovează învăţarea, predarea, cercetarea şi creaţia în domeniile ştiinţelor, tehnologiilor, artelor şi sportului, contribuind la dezvoltarea cunoaşterii şi culturii umane astfel încât să asigure dezvoltarea personală a beneficiarului, bunăstarea societăţii şi a comunităţilor. În domeniul învăţământului, universitatea conferă calificări competitive pe piaţa muncii. Propunem ca întreg sistemul de învăţământ universitar să fie în regim de taxă, statul să aloce universităţilor fonduri băneşti în funcţie de politica de protecţie socială urmărită de executiv şi de cerinţele pieţei muncii, stabilită de ministerul de resort. Prin urmare, se vor aloca fonduri în baza programului propus mai sus, păstrând actualele criterii de echivalenţă a studenţilor, pe domenii, elaborate de CNFIS.*

Cuvinte-cheie: finanţare; universitate; contract.
Clasificare REL: 4C, 4D

■

1. Introducere

Între structurile „stat" şi „învăţământ" există o relaţie de interdependenţă. Problema calităţii actului educaţional în sistemul de învăţământ poate fi mai bine înţeleasă luând în considerare întreaga evoluţie contradictorie a societăţii.

Viaţa economică şi socială a unei naţiuni este subsistem al întregii vieţi planetare, iar sistemul educaţional propriu fiecărei naţiuni este subsistem al sistemului vieţii economico-sociale,

cu implicaţii majore în funcţionarea acestuia. Pentru a înţelege evoluţia şi viitorul vieţii economico-sociale a unei naţiuni, trebuie înţelese tendinţele mondiale, iar sistemul educaţional naţional să impună feedbackul necesar adaptabil la percepţia educativă a fiecărei naţiuni.

La stabilirea nivelului cheltuielilor publice pentru învăţământ şi raportarea acestora la PIB, anual au fost avute în vedere următoarele surse de finanţare: buget de stat, bugetele locale, intrări de credite externe, bugetul asigurărilor pentru şomaj, fonduri externe nerambursabile şi venituri proprii ale unităţilor şi instituţiilor de învăţământ. În anul 2007, procentul cheltuielilor învăţământului de stat finanţat doar de la bugetul de stat este de circa 2,2% din produsul intern brut.

Învăţământul superior este organizat în universităţi publice sau private care au caracter nonprofit, sunt apolitice şi promovează învăţământul şi cercetarea ca bunuri publice.

Universitatea are ca misiune crearea, transmiterea şi valorificarea cunoaşterii. În acest sens, ea promovează învăţarea, predarea, cercetarea şi creaţia în domeniile ştiinţelor, tehnologiilor, artelor şi sportului, contribuind la dezvoltarea cunoaşterii şi culturii umane astfel încât să asigure dezvoltarea personală a beneficiarului, bunăstarea societăţii şi a comunităţilor. În domeniul învăţământului, universitatea conferă calificări competitive pe piaţa muncii.

Începând cu data de 1 ianuarie 1999, finanţarea instituţiilor de învăţământ superior de stat se realizează conform prevederilor art. 171 din Legea învăţământului nr. 84/1995, republicată, cu modificările şi completările ulterioare, pe bază de contract încheiat între Ministerul Educaţiei, Cercetării şi Tineretului şi instituţia de învăţământ superior respectivă, după cum urmează:

- contract instituţional pentru finanţarea de bază, pentru fondul de burse şi protecţie socială a studenţilor, precum şi pentru finanţarea de obiective de investiţii;
- contract complementar pentru finanţarea cercetării ştiinţifice universitare, a reparaţiilor capitale, dotărilor şi altor cheltuieli de investiţii, precum şi subvenţii pentru cazare şi masă. Sumele aferente cercetării ştiinţifice universitare cuprinse în cadrul contractului complementar se eşalonează fiind excepţie de la reglementări, în rate stabilite prin grafice de execuţie, anexe la contractele de cercetare respective.

Criteriile după care se stabileşte finanţarea instituţiilor de învăţământ superior de stat din bugetul de stat aferente fondurilor alocate pentru finanţarea de bază şi facilităţi transport se aprobă de Ministerul Educaţiei, Cercetării şi Tineretului, luând în considerare propunerile Consiliului Naţional de Finanţare a Cercetării Ştiinţifice din Învăţământul Superior (C.N.F.I.S.) şi ale Consiliului Naţional al Cercetării Ştiinţifice din Învăţământul Superior (C.N.C.S.I.S.).

Finanţarea de bază se realizează de Ministerul Educaţiei, Cercetării şi Tineretului pentru a asigura desfăşurarea în condiţii normale a procesului de învăţământ, la nivel universitar şi postuniversitar, conform standardelor naţionale.

Fondurile pentru burse şi protecţia socială se regăsesc în contractul instituţional şi se alocă în funcţie de numărul de studenţi şi doctoranzi de la învăţământul de zi care nu plătesc taxă de studii.

Resursele financiare alocate, prin strategia managerială, instituţiilor învăţământului superior de stat sunt completate cu resurse extrabugetare.

În învăţământul privat, resursele financiare sunt numai extrabugetare, astfel încât, în această situaţie, managementul financiar contabil este mai flexibil şi eficient.

Administrarea resurselor extrabugetare şi utilizarea acestora se asigură de fiecare instituţie de învăţământ superior pe baza bugetului de venituri şi cheltuieli, întocmit în condiţii de echilibru, în conformitate cu criteriile stabilite de Ministerul Educaţiei, Cercetării şi Tineretului şi cu aprobarea acestuia.

Bugetul de venituri şi cheltuieli cuprinde resursele financiare pentru realizarea obiectivelor prevăzute în planul strategic al fiecărei instituţii de învăţământ superior pe perioada exerciţiului financiar respectiv.

Resursele extrabugetare ale instituţiilor de învăţământ superior se compun din:

- venituri proprii realizate din taxe şi activităţi desfăşurate de instituţiile de învăţământ superior. Prin venituri realizate din taxe şi activităţi desfăşurate de instituţiile de învăţământ superior se înţelege: taxe percepute în condiţiile legii de la persoane fizice şi juridice, române şi străine; venituri din valorificarea cursurilor şi a publicaţiilor neperiodice; venituri din prestări servicii; venituri din manifestări artistice şi sportive; venituri din închirieri de spaţii, din programe de colaborare externă, altele decât cele finanţate prin Ministerul Educaţiei şi Cercetării, precum şi alte venituri realizate;
- alte venituri proprii: donaţii, sponsorizări, alte sume nerambursabile;
- venituri din activitatea de cercetare ştiinţifică, proiectare, consultanţă şi expertiză care funcţionează pe principii extrabugetare. Astfel de venituri pot proveni din contracte de cercetare încheiate cu persoane juridice (agenţi economici, Autoritatea Naţională pentru Cercetare Ştiinţifică şi alte persoane juridice interesate). De asemenea, în cadrul veniturilor din activitatea de cercetare se includ şi sumele aferente granturilor de cercetare obţinute prin competiţie de la Ministerul Educaţiei, Cercetării şi Tineretului;
- veniturile obţinute din microproducţie, din activitatea staţiunilor didactice experimentale, a grădinilor botanice, a centrelor de specializare şi perfecţionare, a editurilor care funcţionează pe principii extrabugetare.
- veniturile proprii căminelor şi cantinelor, care cuprind: încasări din regia de cămin şi de cantină, contravaloarea hranei, venituri din gospodării anexe, din închirieri de spaţii, precum şi alte venituri proprii căminelor şi cantinelor.

În bugetele de venituri şi cheltuieli ale instituţiilor de învăţământ superior sunt prevăzute următoarele categorii de cheltuieli în funcţie de tipurile de finanţare, după cum urmează:

- sumele aferente finanţării de bază, destinată acoperirii costurilor medii de instruire şi educaţie, privesc: cheltuieli de personal (salarii, CAS, şomaj, asigurări sociale de sănătate, deplasări interne şi internaţionale) şi cheltuieli materiale şi servicii, cu excepţia reparaţiilor capitale şi a cheltuielilor privind facilităţile de transport acordate studenţilor, potrivit legii;
- cheltuieli aferente finanţării complementare, asigurate de la bugetul statului, destinate realizării unor dotări şi alte cheltuieli de investiţii, reparaţiilor capitale şi acoperirii unor cheltuieli legate de cercetarea ştiinţifică universitară, precum şi pentru acoperirea unei părţi din cheltuielile de întreţinere a căminelor şi cantinelor studenţeşti;
- cheltuieli pentru burse şi protecţia socială a studenţilor, acoperite din sume alocate de la bugetul de stat;
- cheltuieli pentru realizarea unor obiective de investiţii finanţate de la bugetul de stat;
- cheltuieli din surse externe, respectiv împrumuturi şi ajutoare pentru realizarea unor proiecte, precum şi din fonduri alocate de la bugetul de stat pentru realizarea unor proiecte cofinanţate reprezentând contribuţia Guvernului României la realizarea acestor proiecte;
- cheltuieli din venituri proprii, efectuate conform Legii învăţământului nr. 84/1995 republicată, cu modificările şi completările ulterioare.

Alocaţiile definitive de la bugetul de stat, acordate instituţiilor de învăţământ superior, se stabilesc anual, în limita creditelor bugetare aprobate de Ministerul Educaţiei, Cercetării şi Tineretului, prin legea bugetară anuală. Pe baza acestora se definitivează bugetele anuale de venituri şi cheltuieli ale instituţiilor de învăţământ superior.

Pentru activităţile extrabugetare se întocmesc bugete de venituri şi cheltuieli distincte, care se anexează la bugetul de venituri şi cheltuieli al instituţiei şi se aprobă de

senatele universitare.

Odată cu bugetul de venituri şi cheltuieli se aprobă, ca anexă, lista cuprinzând cheltuielile de capital, cu defalcare pe surse de finanţare, şi anume: venituri proprii, alocaţii cu destinaţie specială de la bugetul de stat, surse externe, pe baza căreia se efectuează finanţarea.

2. Teorie şi metodă în elaborarea bugetului unei instituţii de învăţământ superior

Pentru prezentul studiu s-a luat ca bază de lucru aspecte metodologice de întocmire a unui buget la nivelul unei universităţi ale Consiliul Naţional pentru Finanţarea Învăţământului Universitar (CNFIS).

2.1. Fundamentarea necesarului de fonduri pentru finanţarea de bază

La propunerea CNFIS cuantumul total al finanţării de bază şi modalitatea de repartizare pe fiecare universitate a fondurilor alocate pentru finanţarea de bază sunt elaborate utilizându-se o formulă de calcul, construită de CNFIS, în care parametrii esenţiali sunt alocaţia unitară pe student echivalent şi indicatorii de calitate.

1. Repartizarea pe instituţii de învăţământ superior a finanţării de bază porneşte de la numărul de studenţi (fizici), pe forme şi domenii de învăţământ, care, ponderaţi cu coeficienţii de echivalare pe forme de învăţământ, generează numărul de studenţi echivalenţi pe domeniu.

Matematic, aceasta se exprimă prin relaţia:

$$SE_d^u = \sum_{f=1}^{F} e_f \times S_{fd}^U \text{ *)}$$

Unde:

- SE_d^U - numărul de studenţi echivalenţi din domeniul *d* ai universităţii *U*;

- S_{fd}^U - numărul de studenţi fizici din domeniul *d*, la forma de învăţământ *f* înregistraţi în universitatea *U* la data de referinţă;

- e_f - coeficientul de echivalare corespunzător formei de învăţământ *f*;

- *F* - numărul total al formelor de învăţământ finanţate de la bugetul de stat în universităţile din România (pentru acest an *F* = 19).

2. Noţiunea de student echivalent unitar reprezintă parametrul fundamental al metodologiei de finanţare, valoarea sa fiind considerată, *din punct de vedere financiar,* o măsură a dimensiunii universităţilor, introducerea lui, relativ nouă, exprimă în termeni matematici faptul că procesul de pregătire universitară a unui student necesită costuri diferite în funcţie de domeniul de studiu şi forma de învăţământ.

$$SEU^{BV} = \sum_{d=1}^{D} C_d \times SE_d^{BV} \text{ *)}$$

Unde>

SEU^{BV}= numărul de studenţi echivalenţi unitari ai Universităţii „Transilvania” din Braşov;

SE_d^{BV} = studenţi echivalenţi din domeniul *d* ai Universităţii „Transilvania” din Braşov;

C_d = coeficientul de cost corespunzător domeniului de învăţământ d;

D = numărul total al domeniilor de învăţământ finanţate de la bugetul de stat în universităţile din România (pentru acest an D = 15).

Indicatorii de calitate se calculează în două etape, în prima etapă fiind determinate valorile absolute ale indicatorilor, iar în a două etapă valorile relative ale indicatorilor de calitate. Indicatorii de calitate (absoluţi) se calculează, sunt distincţi, individuali şi diferă în

ceea ce priveşte complexitatea lor. Formulele utilizate pentru transformarea indicatorilor de calitate (absoluţi) în indicatori de calitate relativi sunt identice, cu două excepţii notabile, respectiv indicatorii de natură complexă, *IC6 - Nivelul performanţelor în cercetarea ştiinţifică* şi *IC13 – Calitatea totală a managementului academic şi administrativ*, care au formule de calcul distincte (indicatori calculaţi în tabel conform metodologiei CNFIS).

Se alege ca punct de pornire alocaţia totală destinată repartizării finanţării de bază prin algoritm, care reprezintă alocaţia bugetară aprobată pentru finanţarea de bază prin Legea Bugetului după reţinerea de 10%, conform art. 21(4) din Legea nr. 500/2002 privind finanţele publice cu modificările şi completările ulterioare.

Apoi, la aplicarea algoritmului de repartizare se ia în considerare numărul de studenţi echivalenţi unitari, pentru fiecare universitate în parte, calculaţi pe baza numărului de studenţi echivalenţi şi coeficienţii de cost pe domeniu de studiu şi valorile indicatorilor de calitate relativi pentru fiecare universitate în parte, calculaţi pornind de la valorile obţinute pentru indicatorii de calitate absoluţi. *Rezultatul îl constituie alocaţia ce revine fiecărei universităţi.*

Din totalul finanţării de bază 80% se repartizează exclusiv în funcţie de numărul de studenţi echivalenţi unitari, iar pentru 20% se iau în considerare indicatorii de calitate.

2.2 Fundamentarea necesarului de fonduri aferent subvenţiei acordate studenţilor care beneficiază de cazare în căminele studenţeşti

Coordonatele care intra în fundamentarea bugetului pentru subvenţia alocată studenţilor sunt:

- Numărul de studenţi fizici din care sunt evidenţiaţi separat studenţii ai căror părinţi sunt cadre didactice, studenţii orfani sau studenţii străini, bursieri ai statului roman. Rolul acestei evidenţieri îl constituie subvenţia dublă acordată distinct categoriilor de studenţi enumeraţi mai sus.

- Cuantumul subvenţiei lunare – stabilit printr-o notă aprobată de ministrul educaţiei, cercetării şi tineretului, după finalizarea negocierilor cu federaţiile naţionale studenţeşti.

Tabelul 1

Fundamentarea necesarului de fonduri aferent subvenţiei acordate studenţilor care beneficiază de cazare în căminele studenţeşti

Denumire insitutie	Studenţi români (Sr)	Studenţi cu părinţi cadre didactice şi studenţii orfani de ambii părinţi (S1)	Studenţi străini bursieri ai statului roman (S2)	Unităţi de subvenţie
UNIVERSITATE	3.542	392	172	4.670

Luna	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Subvenţie/luna 2007 (RON) (C)	125	125	107	90	75	52	36	39	39	90	125	125

Unităţi de subvenţie (St) = Sr + S1x2 + S2x2 = 3542+392x2+172x2 = 4.670

Calculul alocaţiei anuale la subvenţii cămine cantină = $\sum_{i=1}^{12} C_i \times S_t$

St = 4.800.760 RON

De asemenea, în funcţie de nivelul de degradare a căminelor studenţeşti şi în limita fondurilor alocate, tot în cadrul acestui tip de alocaţie, se pot include şi reparaţiile capitale.

2.3. Fundamentarea necesarului de fonduri privind bursele pentru studenţi

În mediul universitar există două categorii de studenţi cărora li se acordă burse, şi anume:

- studenţii români; în această categorie se includ:

- bursele acordate studenţilor români merituoşi;
- burse acordate cursanţilor din învăţământul postuniversitar;
- burse mediu rural acordate unor studenţi cu domiciliul în mediul rural; studenţilor de la cursurile de zi, din instituţiile de învăţământ superior de stat şi particulare acreditate, şi care potrivit normelor metodologice de aplicare a Hotărârii Guvernului nr. 769/2005 îndeplinesc concomitent următoarele condiţii: au domiciliul în mediul rural, nu au restanţe la examene pe perioada acordării bursei de studiu, nu repetă niciun an universitar şi care se obligă printr-un contract standard, întocmit conform modelului prevăzut în prezentele norme, ca după terminarea studiilor universitare să profeseze în învăţământul rural, în specializările pentru care s-au pregătit, pe o perioadă cel puţin egală cu cea pentru care au primit bursă.
- Burse „olimpici” pentru studenţii care au obţinut distincţii la olimpiadele şcolare internaţionale în anul şcolar precedent şi care beneficiază de bursă de performanţă „Meritul Olimpic”.

- studenţii străini bursieri ai statului roman, în categoria cărora se includ:

- studenţi străini ai statului român;
- cursanţi străini din învăţământul universitar;
- doctoranzi străini forma fără frecvenţă;
- burse acordate pentru practica studenţilor din Republica Moldova;
- burse de specializare pentru studenţii străini;
- burse CEEPUS acordate de universităţi partenere în cadrul programului CEEPUS (Central European Exchange Program for University Studies).

2.4. Fundamentarea necesarului de fonduri aferente subvenţiei individuale de sprijin pentru cazarea studenţilor care locuiesc în alte spaţii decât căminele instituţiilor de învăţământ superior

În această categorie sunt incluşi studenţii finanţaţi de la buget care au solicitat şi nu au primit cazare în cămin şi care vor locui în alte spaţii decât căminele instituţiei în care studiază. Cei în cauză primesc o subvenţie individuală lunară, pentru acoperirea unei părţi din cheltuielile necesare cazării, numai dacă prezintă o serie de documente care să justifice încadrarea la acest titlu de finanţare.

De regulă, cuantumul alocaţiei este acelaşi ca în cazul studenţilor cazaţi în căminele instituţiei în care învaţă, stabilit prin ordin al ministrului educaţiei, cercetării şi tineretului.

Nr. solicitări (N_{sol}) =2

$$\sum_{i=1}^{12} C_i \times N_{sol} = 2 \times 1028 = 2056$$

Tabelul 2

Fundamentarea necesarului de fonduri privind bursele pentru studenţii români pentru o universitate

- RON -

	COD RAND	2007
TOTAL rd.(02+06+10+14+18+22)		5.641.928,00
1. Studenți rd. (03x04x05)	02	4.250.000,00
a) nr. burse	03	425
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	04	1.000,00
c) nr. de luni pentru care se acordă bursa	05	10
2. Cursanți din învățământul post-universitar rd. (07x08x09)	06	1.344.000,00
a) nr. burse	07	112
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	08	1.000,00
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	09	12
3. Burse mediu rural rd.(11x12x13)	10	40.200,00
a) nr. burse	11	10
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	12	402,00
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	13	10
4. Burse olimpici rd.(15X16X17)	14	7.728,00
a) nr. burse	15	2
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	16	322,00
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	17	12

Tabelul 3

Fundamentarea necesarului de fonduri privind bursele pentru studenţii care studiază în România pentru o universitate

- RON -

	COD RAND	**2007**
TOTAL rd.(02+06+10+14+18+22+26)		820.558
1.Studenți rd.(07x08x09)	06	546.750
a) nr. burse	07	450
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	08	121,50
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	09	10
2. Cursanți din învățământul post-universitar rd.(11x12x13) a) nr. burse	10 11	206.675 126
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	12	136,69
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	13	12
3. Doctoranzi străini forma fără frecvență rd.(15x16x17) a) nr. burse	14 15	4.101 3
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	16	136,69
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	17	10
4. Practică studenți Republica Moldova rd.(19x20x21 a) nr. burse	18 19	5.225 43
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	20	121,50
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	21	1
5. Luni bursa specializare rd.(23x24x25) a) nr. burse	22 23	1.367 10
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	24	136,69
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	25	1
6. Burse CEEPUS rd.(27x28x29)	26	56.440
a) nr. burse	27	34
b) cuantum mediu lunar al bursei -lei -	28	1.660,00
c) nr. de luni pentru care se acordă bursă	29	1

*) potrivit prevederilor legale, cuantumul bursei pentru un student străin este de 50 USD, iar pentru un doctorand străin 56,25 USD.

Cursul de fundamentare este 1USD = 2,43 RON; 1 EUR=3,28

2.5. Fundamentarea necesarului de fonduri pentru facilităţile de transport

În prezent repartizarea alocaţiilor bugetare destinate facilităţilor de transport pentru studenţi a luat în calcul o serie de criterii generale cum ar fi zonele geografice, structura instituţiilor de învăţământ superior, particularităţile sistemului de transport din centrele universitare, alte criterii specifice. Potrivit CNFIS acestea sunt aria centrului universitar, aglomerarea centrului universitar, diversitatea reţelelor de transport urban şi existenţa campusului universitar.

Potrivit reglementărilor legale în vigoare studenţii de la instituţii de învăţământ superior de stat sau particular acreditate, indiferent de forma de studiu, de domiciliu şi de locul unde studiază, sunt beneficiarii potenţiali ai acestor facilităţi de transport (până în prezent doar studenţii de la învăţământul de stat fără taxă au beneficiat de aceste facilităţi).

Repartizarea sumelor alocate pentru transport se face în baza unor coeficienţi de ponderare, stabiliţi de CNFIS, în colaborare cu direcţia de specialitate din cadrul Ministerului Educaţiei (Direcţia Finanţare Învăţământ Superior), pe bază istorică şi cu corecţii actuale, în funcţie de solicitările universităţilor şi de nivelul execuţiei bugetare corespunzătoare acestui capitol de cheltuieli. Principalul argument de diferenţiere este costul abonamentului dintr-o localitate oarecare, raportat la o referinţă, sau prin comparaţie cu cele din alte oraşe (de exemplu, pentru Bucureşti preţul unui abonament pe toate liniile este în valoare de 40 RON în timp ce pentru Constanta este de 80 RON).

Procentul de decontare a abonamentelor variază de la o universitate la alta, fiind influenţat de condiţiile specifice locale, în care intervin şi mecanismele de decontare a abonamentelor utilizate de universităţi.

Metodologia CNFIS de fundamentare a fondurilor pentru facilitaţi de transport este dificilă şi necesită mult timp, prin urmare propunem o altă modalitate de finanţare la subcapitolul recomandări şi concluzii.

2.6. Fundamentarea necesarului de fonduri pentru cheltuielile de capital

În vederea solicitării de fonduri, universitatea trebuie sa efectueze analize prezentate detaliat în fişe analitice, având la bază criterii specifice fiecărei categorii de lucrări, şi anume:

- criterii şi priorităţi de alocare a fondurilor pentru lucrările de reparaţii capitale după cum urmează:
  - obiective începute în anii anteriori în vederea finalizării şi punerii în funcţiune;
  - importanţa funcţională a spaţiului supus intervenţiei;
  - importanţa zonei în care este amplasată clădirea din punct de vedere urbanistic (zone centrale orăşeneşti, centre istorice);
  - statutul de monument istoric/arhitectural al clădirii supuse intervenţiei;
  - aportul universităţilor cu venituri proprii în completarea fondurilor alocate de la bugetul de stat pentru finalizarea lucrărilor;
- criterii şi priorităţi de alocare a fondurilor pentru lucrările de consolidări după cum urmează:
  - obiective începute în anii anteriori în vederea finalizării şi punerii în funcţiune;
  - amplasarea în zonă cu grad seismic ridicat;
  - pericol iminent de prăbuşire;
- reabilitările spaţiilor de învăţământ constă în refaceri, amenajări şi modernizări totale sau parţiale (interioare sau exterioare), precum şi lucrări tehnico-edilitare (reabilitarea grupurilor sanitare, placări cu faianţă, pardoseli din gresie, înlocuiri ale obiectelor sanitare,

refaceri ale instalaţiilor etc.).

Odată ce fundamentările au fost aprobate, pentru toate categoriile de fonduri, universitatea va încheia un contract instituţional şi un contract complementar conform Legii învăţământului nr.84/1995 republicată cu modificările şi completările ulterioare.

3. Concluzii şi recomandări

1. Finanţarea instituţiilor de învăţământ superior pe bază de program

Priorităţile strategice şi crearea unui sistem integrat de învăţământ care să faciliteze implementarea deciziilor la nivel naţional constituie principalul motiv care impune iniţierea unui sistem de planificare strategică bazat pe realizarea bugetului prin programe, ca politici publice la nivel centralizat. Acest sistem permite planificarea bugetară în funcţie de conţinutul politicilor, precum şi de locul pe care acestea le ocupă pe agenda de priorităţi a strategiei naţionale. De asemenea, realizarea bugetului pe programe permite situarea procesului acestuia în cadrul mai larg al programării multianuale a cheltuielilor, fiind luate în considerare atât cheltuielile curente, cât şi cele de investiţie.

Pentru instituţiile de învăţământ superior este necesar a se defini menirea unei universităţi care constă în prestarea de servicii educaţionale, prin procesul didactic, activitatea de cercetare ştiinţifică şi o serie de alte servicii specifice instituţionale.

Raţionamentele care stau la baza acţiunilor manageriale conduc la faptul că universitatea este concepută ca o instituţie conservatoare, care nu se bazează pe realităţile pieţei, nefiind o instituţie inovativă, adaptabilă la cerinţele pieţei, ea fiind mai degrabă preocupată de realizarea parametrilor care conduc la sporirea finanţării şi nu la îmbunătăţirea calităţii proceselor pe care le desfăşoară şi a serviciilor pe care le oferă pentru realizarea unui produs final, studentul, competitiv pe piaţa forţei de muncă.

Cele mai frecvente greşeli care apar în abordarea unei universităţi constau în confundarea managementului calităţii fie cu acreditarea universitară, fie cu identificarea universităţii în planul legislativ al instituţiilor de învăţământ. Din acest considerent ne putem întreba care sunt clienţii universităţi şi cine sunt beneficiarii sistemului de învăţământ superior. Putem vorbi de două categorii de clienţi, şi anume:

- clienţi interni - participanţi direct în procesul educaţional, şi anume conducerea fiecărei universităţi, personalul didactic şi de cercetare, personalul didactic auxiliar şi administrativ şi mai ales studenţii.
- clienţi externi – beneficiari ai serviciilor educaţionale prestate de universitate, şi anume: agenţii economici şi structurile guvernamentale.

Pornind de la aceste considerente propunem ca finanţare universităţilor să se realizeze pe bază de programe, programe care să aibă ca finalitate indicatori cuantificabili de eficienţă şi rezultate bazate pe performanţele studenţilor la absolvire şi performanţele instituţionale. În opinia noastră un asemenea program, aplicabil universităţii alese ca exemplu, ar avea următorul conţinut:

Program finanţare

Indicatori de eficienţă

- numărul de studenţi absolvenţi din total număr studenţi;
- ponderea studenţilor angajaţi în primul an de absolvire din total număr de studenţi;
- număr de studenţi ai universităţii implicaţii în schimburi interuniversitare din total număr de studenţi;
- număr total masteranzi din total număr studenţi;
- număr studenţi din afara universităţii acceptaţi din total număr de studenţi;
- ponderea profesorilor şi conferenţiarilor universitari în total cadre didactice;
- număr doctoranzilor străini din total cursanţi acceptaţi la doctorat;
- ponderea veniturilor proprii în total fonduri;

- cheltuiala medie cu bursele per student;
- cheltuiala medie per student căminizat;
- cheltuiala medie la finanțarea de bază per student echivalent (lei/student echivalent);
- cheltuiala medie la transport per student fizic (lei/student).

Indicatori de rezultat

Număr de studenți angajați în primul an de absolvire;
Număr de premii obținute la sesiuni ştiințifice naționale;
Număr de premii obținute la sesiuni ştiințifice internaționale;
Număr studenți ai universității implicații în schimburi interuniversitare;
Număr studenți străini din afara universității acceptați;
Număr de proiecte de cercetare ale cadrelor didactice;
Număr doctoranzilor străini.

O parte din indicatori vor fi completați de către studenți în momentul eliberării diplomei de licență, adică după un an de la absolvire.

Propunem ca întreg sistemul de învățământ universitar să fie în regim de taxă, statul să aloce universităților fonduri băneşti în funcție de politica de protecție socială urmărită de executiv şi de cerințele pieței muncii, stabilită de ministerul de resort.

Prin urmare, se vor aloca fonduri în baza programului propus mai sus, păstrând actualele criterii de echivalență a studenților, pe domenii, elaborate de CNFIS.

2. Fundamentarea necesarului de fonduri pentru facilitățile de transport.

Analizând situația actuală şi propunerile CNFIS, putem face următoarele afirmații:

a) în prezent, în urma sesizărilor de la universități în baza formulelor utilizate, fondurile alocate pentru facilitățile de transport în comun sunt insuficiente pentru anumite universități;

b) deşi CNFIS propune îmbunătățirea procedurilor de finanțare, propunem ca Ministerul Educației, Cercetării şi Tineretului să acorde avansuri universităților conform solicitărilor acestora, iar la sfârşitul fiecărei luni universitățile să prezinte justificarea sumelor decontate, întrucât există acte normative care prevăd decontarea obligatorie. De menționat că decontarea trebuie realizată la nivelul universității.

Fundamentarea fondurilor la Universitatea „Transilvania" Braşov se va face conform tabelului:

	Oraş	Studenți fizici zi-bugetari şi cu taxa pe centru	Studenți fizici zi-buge-tari pe centru	Abonamente				Alo-cație medie (RON)	ALO-CAȚIE ANUALĂ (RON)	Alocație totală (RON)
				Abona-ment toate liniile	Reduc. de 50% acordata de transpor-tatori	Abona ment 1 linie	Abona-ment 2 linii			
A	B	1	2	3	4	5	6	8	9=8*12(luni)	13=9*2
1	Braşov	17.324	10.966	70 lei	0 lei	30 lei	50 lei	37,50	450,00	4.934.700

3. Urmărind de-a lungul timpului modul de concepere a bugetelor instituțiilor publice de învățământ, găsim două aspecte negative, şi pe care le recomandăm a fi înlăturate, şi anume:

- de cele mai multe ori în propunerile bugetelor pe anii următori se apelează la cifrele bugetului anului precedent, la care se adaugă inflația şi eventual un anumit procent de creştere. Această practică determină la finele exercițiului un fenomen artificial, cunoscut, de acum, sub forma unor plusuri de fonduri care favorizează efectuarea unui însemnat volum de cheltuieli fără vreun criteriu de eficiență, tocmai de teama reducerii inevitabile a propunerilor de buget. Asemenea acțiuni sunt lipsite de orice sens strategic şi, întotdeauna,

în astfel de situaţii, putem să afirmăm, fără rezerve, că în legătura dintre previziunea financiară şi situaţia curentă s-a produs o ruptură, care constituie un inconvenient ce poate fi înlăturat, printr-o libertate de mişcare a fondurilor in cadrul bugetului fiecărui ordonator, în vederea realizării obiectivelor propuse.

Un alt aspect îl constituie factorul politic de influenţă a întocmirii bugetului care, de regulă, apare în ani ce preced alegerile sau în perioada unor tensiuni sociale acute.

Bibliografie

Ionescu, L., Trană, D.M., (2006) *Managementul financiar-contabil în administraţia publică,* Editura Cartea Universitară, Bucureşti,

Moşteanu, T., (coordonator), (2003), *Buget şi trezorerie publică,* Editura Universitară, Bucureşti,

Ţurlea E., "Auditul performantei, element esenţial al perfecţionării managementului organizaţiilor sectorului public", *Annales Universitatis Apulensis, Series Oeconomica, Finanţe-Contabilitate* nr. 8/2006

Verboncu., I.,Zalman, M., (2005) *Management şi performanţe,* Editura Universitară, Bucureşti,

Legea învăţământului nr. 84/1995, republicată cu modificările şi completările ulterioare., M.O. nr. 606/10.12.1995

Legea nr.90/2001 privind organizarea şi funcţionarea Guvernului României şi a ministerelor, Monitorul Oficial al României nr.164/02.04.2001

Legea nr. 500/2002 privind finanţele publice, Monitorul Oficial al României, nr. 597/13, august 2002